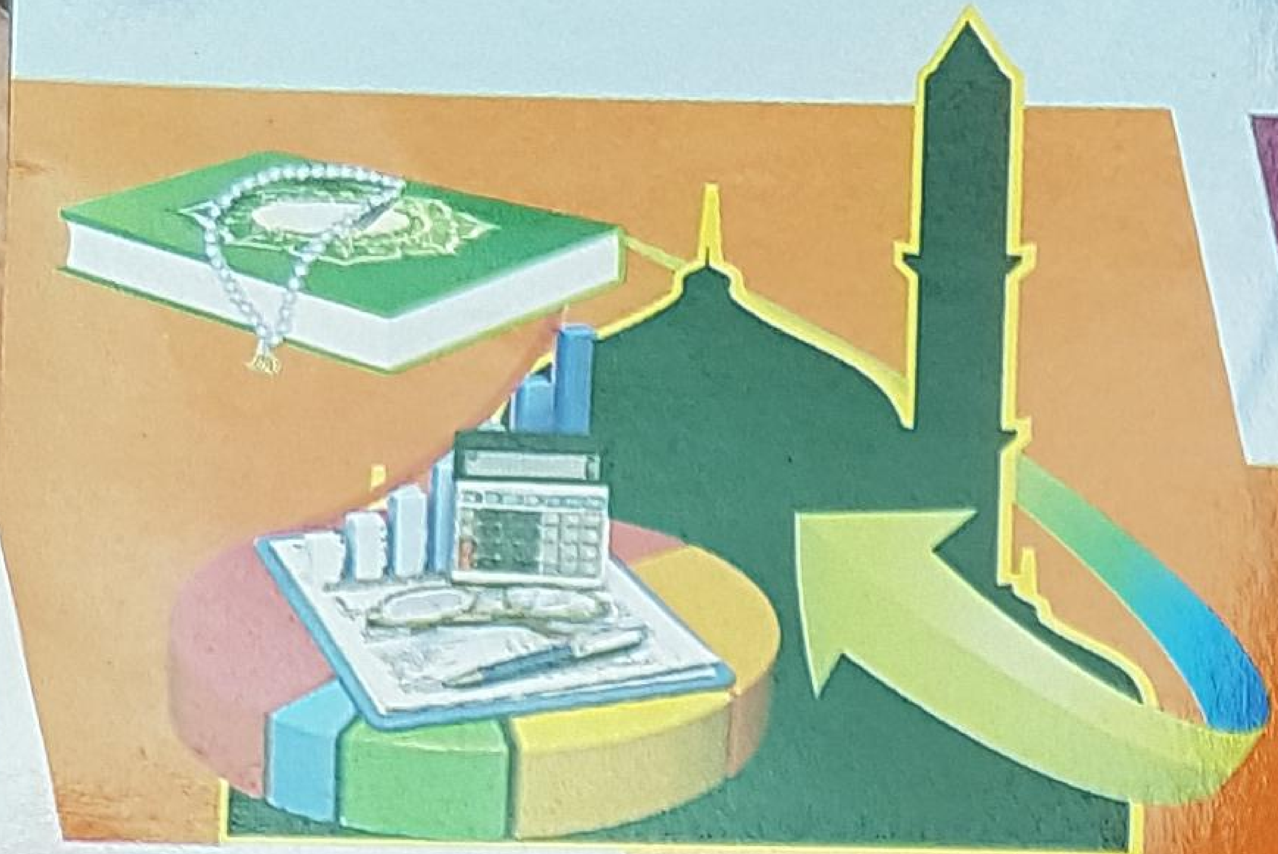
www.facebook.com/masimfarooq



Weekly
Sharia & Business

قیمت 50 روپے

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس

جلد: 4 ...... شمارہ: 30

17 تا 23 اگست 2016ء بمطابق
13 تا 19 ذی قعدہ 1437ھ

Regd. No: MC 1404

کونشنل بینکوں کا کرنٹ اکاؤنٹ

آئیڈیا مین اور ڈیٹیل مین

اپنے چھوٹے بزنس کو بڑا بنائیے

نوجوان انٹرنیٹ پر وقت ضایع نہ کریں، اپنے مستقبل کی فکر کریں

معروف سعودی تاجر، المنجم گروپ آف کمپنیز کے چیئر مین
"موصوف علی المنجم" کی بصیرت افروز گفتگو

www.facebook.com/masimfarooq

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

ایڈیٹر کے قلم سے

حرف اول

نااہل

دنیا بھر میں ہر گزرتے منٹ کے ساتھ 95 نئے کاروبار جنم لے رہے ہوتے ہیں۔ ہر کاروبار اپنے ساتھ انتظام اور مینجمنٹ کی نئی دنیا بساتا ہے۔ بزنس مین کو سمجھنا ہوگا کہ اب دنیا کسٹمائزیشن کی طرف بڑھ رہی ہے۔ دنیا میں کاروبار بڑی تیزی سے پھل، پھیل اور بڑھ رہے ہیں۔ نت نئے تجربات کے بعد اب کاروبار کے نئے افق کھل کر سامنے آ رہے ہیں۔ ثبات اک تغیر کو ہے زمانے میں۔ اس لیے ہر دم، ہر آن اور ہر لحظہ بزنس کی دنیا بدل رہی ہے۔ اب لگے بندھے اصول اور روایتی طریقے کارگر نہیں رہے۔

آپ مائیکروسافٹ کے اسٹیو والمر کے استعفی کو ہی دیکھیں۔ دنیا کی معروف ترین کمپنی کا CEO بدلتے حالات کے سامنے ہتھیار ڈال گیا۔ جس لمحے اس نے اپنی کمپنی کے نئے اور نوجوان CEO کو اختیارات سونپے تو اس کا کہنا تھا: مجھے اپنی کمپنی کے ساتھیوں پر فخر ہے۔ یہ سب باصلاحیت اور تخلیقی صلاحیتوں سے مالا مال ہیں۔ مگر اب کمپنی کو خطرات میں کودنا اور نت نئے تجربات کرنا ہوں گے۔ جب تک ایسا نہیں ہوگا کمپنی ترقی نہیں کر سکے گی۔

کسی دور میں کمپنی کا ڈھانچہ یوں ہوا کرتا تھا کہ بورڈ آف ڈائریکٹرز کی طرف سے فیصلے ہوتے تھے۔ ان فیصلوں کو نافذ کرنے کے لیے جنرل منیجر کی تقرری کی جاتی تھی۔ یہ جنرل منیجر ایک ایک کام میں بورڈ آف ڈائریکٹرز کی طے کردہ حکمت عملی کا پابند ہوتا تھا۔ وقت، حالات اور تقاضے بدلے تو جنرل منیجر کی جگہ CEO کی تقرری کی جانے لگی۔ CEO کو حکمت عملی بدلنے کا مکمل اختیار مل گیا۔ پھر وہ خود حکمت عملی طے کرنے لگا۔ پھر لچک دار حکمت عملی کا دور آیا، جس میں مارکیٹ کی صورت حال اور بازار کی مندی و تیزی کا لحاظ رکھا جانے لگا۔ بات یہاں ختم نہیں ہوئی۔

پھر دنیا میں آئی ٹی کا دور دورہ ہو گیا۔ ٹیکنالوجی کی حکمرانی شروع ہو گئی۔ اب سال دنوں میں بدلے، گھنٹے منٹوں میں اور منٹ سیکنڈوں میں۔ کاروبار پَر لگا کر اڑنے لگے۔ آئیڈیا کی قیمت، اسٹارٹ اپ کی اہمیت اور کاروبار کی حیثیت بدل گئی۔ جو کمپنیاں کبھی سالوں بعد نقصان کو نفع میں بدلتی تھیں، اب وہ فیصلہ دنوں اور گھنٹوں میں ہونے لگا۔ دنیا بھر کے دماغ بزنس کو بڑھانے اور پھیلانے، آگے بڑھنے اور دوسروں کو گرانے میں لگ گئے۔ اس لیے اب صرف CEO پر بس نہیں تھی، اب لوگ کہنے لگے کہ CEO ہو مگر تخلیقی صلاحیتوں سے مالا مال، خطرات میں کود جانے والا، نت نئے تجربات کرنے والا اور کاروبار کا بازی گر ہو۔ اس لیے اب CEO of innovation کی ڈھنڈیا پڑ گئی۔ ایسے افراد کی تلاش شروع ہوئی جو انتظامی صلاحیتوں کے ساتھ ساتھ تخلیقی دماغ سے بھی مالا مال ہوں۔

آپ عمارتوں کی تعمیر پر نظر ڈالیں، دنیا بھر میں انجینئرنگ نئی انتہاؤں کو چھو رہی ہے، ہزاروں کلومیٹر دور بیٹھے ڈاکٹرز مریضوں کا علاج کر رہے ہیں، ہسپتالوں کا ڈھانچہ بدل چکا، گاہک تک چیزوں کی ترسیل نت نئے اندازوں میں ہو رہی ہے۔ دکانیں، بازار، کاروبار، پروڈکٹس اور سروسز مسلسل تبدیلی کے عمل سے گزر رہے ہیں۔

تیزی سے بدلتی اس دنیا میں ہم، آپ کہاں کھڑے ہیں؟ اگر آپ نے تبدیلی کی تیاری نہ کی تو ناکامی کو گلے لگانے کے لیے تیار رہیے۔ خود نہیں، تو اپنی نئی نسل کو تیار کیجیے۔ یہ ضرور دیکھیے! آپ اپنے بعد نااہلوں کو تو سب کچھ نہیں سپرد کر کے جا رہے۔ نااہل وہ جو زمانے کو نہ سمجھ سکے۔ تغیر آشنا نہ ہو سکے۔

عبدالمنعم فائز

شریعہ اینڈ بزنس
ہفت روزہ
شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

کرنیں

القرآن — مال اور اولاد، بڑی آزمائش

تمہارے مال اور تمہاری اولاد تو تمہارے لیے ایک آزمائش ہیں، اور وہ اللہ ہی ہے جس کے پاس بڑا اجر ہے، لہٰذا جہاں تک تم سے ہو سکے اللہ سے ڈرتے رہو، سنو اور مانو، اور خرچ کرو، یہ تمہارے ہی لیے بہتر ہے۔ (التغابن: 16-15)

الحدیث — ذخیرہ اندوز پر شدید ناراضگی

حضرت ابن عمرؓ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ”جو شخص چالیس دن تک غلے کو روک کر رکھے کہ وہ مسلمانوں پر مہنگی ہو جائے تو وہ اللہ سے بری اور اللہ اس سے بری ہو جائے گا۔“

(المستدرک: 14/2)

ایڈیٹر
عبدالمنعم فائز

اسسٹنٹ ایڈیٹر
عمر فاروق راشد
انعام اللہ بھکروی

ڈیزائننگ
ارشد خرم

مارکیٹنگ ڈائریکٹر
سید ایاز شاہ

خط و کتابت کا پتا
شریعہ اینڈ بزنس
پلاٹ نمبر 1، اسٹریٹ 4، فیز 1 سیکٹر 4
اسکیم 33 احسن آباد، گلشن معمار، کراچی

مرکزی رابطہ: 021-368 803 85
سرکولیشن: 0321-321 03 55
021-366225 97
شعبہ اشتہارات: 0323-200 01 85
0320-400 07 97

Weekly Shariah and Business
SharíaAndBusiness@yahoo.com
www.shariahandbiz.com

پبلشر محمد فیاض نے پرنٹر سفیر احمد، حسان پریس سے چھپوا کر شایع کیا
قیمت 50 روپے

www.facebook.com/masimfarooq

کنونشنل بینکوں کا کرنٹ اکاؤنٹ

شرعی نقطۂ نظر سے

محمد ابوبکر
فاضل و متخصص: جامعہ دارالعلوم کراچی

اس وقت عام لوگوں کی بہت بڑی تعداد ایسی ہے، جس نے کنونشنل بینکوں میں اپنے کرنٹ اکاؤنٹ کھول رکھے ہیں، جس کی وجہ سے ان کا پیسہ سودی کاروبار اور لین دین میں کے فروغ کا مؤثر ذریعہ بنا ہوا ہے۔ عام طور پر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ چونکہ کرنٹ اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے پر اکاؤنٹ ہولڈر کو کوئی نفع نہیں ملتا، اس لیے کرنٹ اکاؤنٹ کنونشنل (سودی) بینکوں کا ہو یا اسلامی بینکوں کا، ان دونوں میں کوئی فرق نہیں ہے۔ حالانکہ حقیقی صورتِ حال اس کے بالکل برعکس ہے، کیونکہ اسلامی بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹ میں جو رقم رکھوائی جائے گی، وہ جائز تجارت اور سرمایہ کاری میں استعمال ہو گی، جبکہ کنونشنل بینکوں میں رقم خواہ سیونگ اکاؤنٹ میں رکھوائی جائے یا کرنٹ اکاؤنٹ میں، بہر دوصورت بینک اپنی پالیسی کے تحت اس رقم کو سودی لین دین اور سودی سرگرمیوں میں استعمال کرے گا۔ فرق صرف اتنا ہے کہ سیونگ اکاؤنٹ ہولڈرز کو کنونشنل بینک اپنے ساتھ اس سودی نفع میں شامل کر لیتا ہے، جبکہ کرنٹ اکاؤنٹ ہولڈرز کو اس نفع میں شامل نہیں کرتا، جس سے کرنٹ اکاؤنٹ ہولڈر اس غلط فہمی میں مبتلا ہوتا ہے کہ اس کی رقم سود کے اثرات سے محفوظ ہے، حالانکہ کرنٹ اکاؤنٹ کی رقم سے حاصل ہونے والے سود سے بینک کو سیونگ اکاؤنٹ میں رکھی ہوئی رقم سے زیادہ فائدہ ہوتا ہے۔

یہاں پر اس شبہ کا ازالہ کرنا بھی مناسب معلوم ہوتا ہے کہ کنونشنل بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے کی اجازت تو خود علمائے کرام نے دی ہے، اگر اس میں کوئی قباحت ہوتی تو علمائے کرام اس کی اجازت نہ دیتے؟ اس سلسلے میں عرض یہ ہے کہ علمائے کرام نے یہ فتویٰ جس پسِ منظر میں دیا ہے اس کو سمجھنے کی ضرورت ہے، اور وہ پسِ منظر یہ ہے کہ یہ اجازت علمائے کرام نے ضرورت اور حاجت کی وجہ سے دی ہے، کیونکہ جب اسلامی بینکاری کا نظام نافذ العمل نہیں ہوا تھا، اس وقت لوگوں کے لیے اپنی رقوم اور بچتیں محفوظ کرنے کا سودی بینکوں کے سوا کوئی مناسب ذریعہ نہیں تھا، کیونکہ لوٹ مار، ڈاکہ زنی اور ملکی حالات کے پیشِ نظر اپنے طور پر یہ رقمیں محفوظ کرنا آسان نہیں تھا، عام لوگوں کی اس ضرورت اور حاجت کو بھانپتے ہوئے علمائے کرام نے کنونشنل بینکوں میں رقمیں رکھوانے کی اجازت دی تھی، کیونکہ کرنٹ اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے کی صورت میں اکاؤنٹ ہولڈر براہِ راست سود میں ملوث نہیں ہوتا، گویا یہ اجازت معروف فقہی ضابطے أهون البليتين پر عمل کرتے ہوئے دی گئی تھی، یعنی جب دو نقصانات سامنے ہوں، اور ایک کو اختیار کر کے دوسرے سے چھٹکارا حاصل کیا جا سکتا ہو، تو اس وقت کم نقصان کو اختیار کیا جاتا ہے، چنانچہ لوگوں کو کاروباری لحاظ سے بالکل مفلوج بنا ڈالنے یا اپنی جمع پونجی کو غیر محفوظ کر دینے سے بچنے کے لیے علمائے کرام نے کنونشنل بینکوں میں کرنٹ اکاؤنٹ کھلوانے کی اجازت دی تھی۔

اس تفصیل سے یہ بات واضح ہوگئی کہ کنونشنل بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹ میں رقم رکھوانے کی اجازت صرف لوگوں کی ضرورت اور حاجت کی وجہ سے ہے، اس لیے اب معاصر علمائے کرام کی ایک بڑی تعداد یہ کہتی ہے کہ اللہ تعالیٰ کے فضل و کرم سے وطنِ عزیز کے اکثر شہروں اور علاقوں میں اسلامی بینکوں کا جال بچھ گیا ہے، اس لیے جہاں پر مستند علمائے کرام کی زیرِ نگرانی چلنے والے اسلامی بینک موجود ہوں وہاں کنونشنل بینکوں میں کرنٹ اکاؤنٹ نہیں کھولنا چاہیے، کیونکہ ان اکاؤنٹ کی رقم بہر حال سودی کاروبار یا لین دین میں استعمال ہوتی ہے، جس سے معاشرے میں سود کو فروغ ملتا ہے، لہذا جہاں ایک مسلمان کے لیے یہ جائز نہیں کہ وہ سودی معاملات میں حصہ لے، وہاں اس کے لیے یہ بھی روا نہیں کہ وہ کسی بھی طرح چاہے بلاواسطہ ہی کیوں نہ ہو، سود کے فروغ میں استعمال ہو۔

کنونشنل بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹ میں ایک اور شرعی خرابی یہ ہے کہ کنونشنل بینک اپنے کرنٹ اکاؤنٹ ہولڈر کو مفت میں کچھ ایسی سہولیات اور Facilities بھی فراہم کرتے ہیں جو سیونگ اکاؤنٹ ہولڈر کو فری (بلا معاوضہ) نہیں ملتیں، مثلاً: فری اے ٹی ایم (ATM) کارڈ، فری چیک بک اور فری آن لائن رقم کی ترسیل کی سہولت وغیرہ، اور اس پر تمام علمائے کرام متفق ہیں کہ ایسی تمام سہولیات اور Facilities جو کنونشنل بینک صرف کرنٹ اکاؤنٹ ہولڈر کو مفت فراہم کرتے ہیں، وہ شرعاً قرض پر نفع ہے، جو کہ سود ہے اور اس کے حرام ہونے میں کوئی شک نہیں ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ اس وقت کنونشنل بینکوں کے کرنٹ اکاؤنٹس میں عام مسلمانوں کے اربوں روپے پڑے ہوئے ہیں، جو کہ سود جیسے عظیم اور بڑے گناہ کے فروغ کا ذریعہ بنے ہوئے ہیں، اس لیے اس حوالے سے عام لوگوں میں شعور اور آگہی پیدا کرنے کی ضرورت ہے، تاکہ وہ اپنے حلال مال کو سود کی ترویج کا ذریعہ بنانے سے روکیں، اللہ تعالیٰ پوری امتِ مسلمہ کو سود کی لعنت سے محفوظ فرمائیں اور اسلام کے معاشی نظام کو پوری طرح نافذ العمل بنانے کی توفیق عطا فرمائیں۔

کاروباری کامیابی میں 85 فیصد انسان کی خوبیوں اور 15 فیصد اس کی پروفیشنل تعلیم کا حصہ ہوتا ہے

(ریسرچ)

کاروبار کی ترقی میں عقل وشعور کا کردار

کسی بھی کام میں عقل وشعور کا بہت بڑا عمل دخل ہوتا ہے، بلکہ یوں کہیں کہ کسی کے کام کرنے کی استعداد کو معلوم کرنے کے لیے بھی عقل کا ہی استعمال ہوتا ہے۔ کوئی جاہل یا بے عقل آدمی کاروبار نہیں کرسکتا۔ البتہ یہ ضرور ہوتا ہے کہ بعض کاروبار وراثت میں ملتے ہیں۔ وہ کاروبار بھی اگرچہ جیسے تیسے چلائے جائیں تو انجام بہرحال اچھا نہیں ہوتا۔

سچ بات یہ ہے کہ اللہ نے انسان کو عقل کی دولت ترقی اور کامیابی کی راہیں کھولنے کے لیے دی ہے۔ یہ بات یاد رکھنے کی ہے کہ سوچ وفکر، عقل وشعور کے تالے کی چابی ہوتی ہے۔ جن لوگوں میں اپنے مسائل سوچنے کی عادت ہوتی ہے، وہ کامیابی کے زینے طے کرتے رہتے ہیں۔ اس کے مقابلے میں بے شعور اور بے عقل لوگ دنیا پر بوجھ ہوتے ہیں وہ اپنی سوچ سے کچھ بھی حاصل نہیں کرپاتے۔

کاروبار میں ترقی کی راہیں بھی تب کھلتی ہیں جب کاروباری لوگ اپنے کاموں میں عقل کا اچھی طرح استعمال کرتے ہیں۔ کاروبار میں امید اور توقع کا عمل دخل ہوتا ہے۔ لوگ جب بھی کوئی کام کرتے ہیں تو یہ امید لے کر کرتے ہیں کہ وہ اپنے کاروبار سے نفع حاصل کریں گے۔ اگر ان کو یہ پتا چل جائے کہ ان کے کاروبار میں نہ تو ترقی ہو گی اور نہ ہی نفع کی کوئی امید ہے تو ایسا کاروبار کرنے والا عقل وشعور سے خالی ہوگا۔ اللہ پاک نے کاروبار میں ملازمت کی نسبت 9 حصے زیادہ نفع رکھا ہے، مگر کاروباری انسان کو یہ پتا نہیں ہوتا کہ وہ اس نفع تک کیسے پہنچے۔ یہاں پر اسے اپنی فکر وتدبر اور اپنی عقل وشعور کو بروئے کار لانا ہوتا ہے۔ اسے وہ طریقے سوچنے، دریافت کرنے اور عمل میں لانے پڑتے ہیں جن سے وہ اپنے اہداف کو حاصل کرنے میں کامیاب ہوسکے۔ کاروبار کو ترقی کی راہ پر لگانے کے لیے عقل وشعور کے ساتھ ساتھ مندرجہ ذیل خوبیاں بھی نہایت ضروری ہیں جو عقل وشعور کی ہی مرہون منت ہوتی ہیں:

وقت

ہر کاروبار وقت مانگتا ہے۔ جلدی کا کام تو شیطان کا ہوتا ہے۔ ہاتھ پر تو سرسوں جمائی نہیں جاسکتی۔ فوری طور پر کوئی فصل تیار نہیں ہوتی۔ ہر چیز کے لیے ایک وقت مقرر ہوتا ہے۔ اس لیے جلد بازی سے اکثر کاروبار پھل پھول نہیں پاتے، بلکہ وہ تباہ ہو جاتے ہیں۔ اس لیے اس بات پر توجہ رہنی چاہیے کہ کاروبار کو مناسب وقت دیا جائے۔

محنت، تحمل اور بردباری

دوسرا جو اہم نکتہ ہے وہ ہے: محنت۔ اگر آپ محنت سے کاروبار نہیں کریں گے اور اپنی سستی کو جگہ دیں گے تو کوئی کام نہیں چلتا۔ بعض کاموں میں ابتدا میں تو چوبیس گھنٹے تک دینے پڑتے ہیں تاکہ کاروبار اپنی جڑیں پکڑ لے۔ کام کے

محمد اسلم بھٹہ
ڈائریکٹر: شعبہ اثاثات، جامعۃ الرشید

دوران تحمل اور بردباری یعنی صبر کا دامن ہرگز نہ چھوڑیں۔ مایوسی کو قریب نہ آنے دیں اور دن رات محنتِ شاقہ سے اپنے کاروبار کو پاؤں پر کھڑا کردیں۔ ایک بار کاروبار چل پڑتا ہے تو پھر ترقی کی راہیں خود بخود کھلتی چلی جاتی ہیں۔

دیانت

دیانت داری وہ خوبی ہے جو کاروبار میں سب سے بڑھ کر اپنا رنگ دکھاتی ہے۔ اپنے کاروبار سے نہ صرف آپ خود مخلص رہیں، بلکہ جو ملازمین آپ نے اپنے ساتھ رکھے ہیں، وہ بھی محنت اور دیانت کو نہ چھوڑیں۔ اس طرح سے کاروبار میں نہ تو خیانت ہوتی ہے اور نہ ہی کسی نقصان کا اندیشہ رہتا ہے۔

تجربہ

بزنس میں آپ کا تجربہ بہت اہمیت کا حامل ہوتا ہے۔ ایسا کام ہرگز شروع نہ کرنا چاہیے، جس کے بارے میں نہ تو آپ کو کوئی بنیادی معلومات ہیں اور نہ ہی کوئی تجربہ ہے۔ تجربہ آپ کو منزل کی طرف لے جانے میں تیزی دکھاتا ہے۔ آپ کو اس راہ کا پہلے ہی پتا ہے جس پر آپ نے چلنا ہے۔ اس سے آپ کو سکونِ قلب میسر رہتا ہے اور آپ دلجمعی سے اپنے کام میں لگے رہتے ہیں۔

دوسرا اہم کام آپ کا تجربہ آپ سے یہ کرواتا ہے کہ آپ اپنے اسٹاف کو خود ہی ٹرینڈ کر رہے ہوتے ہیں۔ ان کے لیے گائیڈ کا کام کرتے ہیں۔ کہیں بھی کوئی ملازم پھنستا ہے تو وہ آپ کی رہنمائی سے راستہ پالیتا ہے۔ اس لیے یہ بات بھی نہایت اہم ہے کہ کوئی کاروبار کرنے سے پہلے دو باتیں اچھی طرح سے جان لی جائیں۔ ایک تو متعلقہ کاروبار کے بارے میں معلومات حاصل کریں اور دوسرے اس قسم کے کاروبار کے لیے کہیں آن دی جاب ٹریننگ کورس کرلیں۔ اس طرح کرنے سے آپ کا کاروبار چمکے گا بھی اور دوڑے گا بھی۔

نئے آئیڈیاز

آخری بات جو کاروبار میں اہم ہوسکتی ہے وہ نئے خیالات اور تجاویز ہیں جو اللہ تعالی انسان کے ذہن میں ڈالتا ہے یا ایسے آئیڈیاز انسان کسی سے مستعار لیتا ہے تاکہ وہ اپنے کاروبار کو نئی نہج پر لے جاسکے۔ اچھے آئیڈیاز کسی نعمت سے کم نہیں ہوتے۔ یہ آئیڈیاز ہی ہوتے ہیں جن پر چل کر انسان اپنے کاروبار کو ترقی کی راہوں پر لے جاتا ہے اور خوب نفع ہی نہیں کماتا، بلکہ اپنے کاروبار کو ملکوں ملکوں پھیلا دیتا ہے۔

بس یہ سب عقل وشعور اور فکر وتدبر کے کرشمے ہیں جس پر دیانت داری اور محنت سے عمل کرکے آپ اپنی منزل پا لیتے ہیں۔ سستی، نااہلی اور ناتجربہ کاری یہ وہ افعالِ بد ہیں جن سے چلتا ہوا کاروبار بھی ڈوب جاتا ہے۔

www.facebook.com/masimfarooq

نوجوان انٹرنیٹ پر وقت ضایع نہ کریں، اپنے مستقبل کی فکر کریں

معروف سعودی تاجر، المنجم گروپ آف کمپنیز کے چیئرمین ”موصوف علی المنجم“ کی بصیرت افروز گفتگو

ترجمہ: شاہ نواز

معروف سعودی تاجر جناب علی المنجم صوبہ قصیم کے شہر ”بُریدہ“ میں پیدا ہوئے۔ سعودی دارالحکومت ریاض میں ان کا وسیع کاروبار ہے۔ ان کے والد شیخ عبداللہ المنجم بھی بڑے تاجر شمار ہوتے تھے۔ انہوں نے ایک فیملی بزنس کی بنیاد رکھی۔ جسے ان کے بڑے صاحبزادے جناب علی المنجم نے اپنے بھائیوں کے ساتھ مل کر آگے بڑھایا۔ ”عبداللہ المنجم سنز گروپ آف کمپنیز“ کے آپ چیئرمین ہیں۔ اس وقت فوڈ پروڈکٹس میں ان کا کاروبار اپنا نام اور مقام پیدا کر چکا ہے۔ اس کے ساتھ رفاہی حوالے سے ایک بڑی تنظیم ”انسان ٹرسٹ“ بھی انہی کے ادارے کے زیرانتظام کام کر رہی ہے۔ ایک کامیاب اور مثالی تاجر کی حیثیت سے موصوف کی ذاتی زندگی کے حوالے سے تفصیلی انٹرویو ایک عربی مجلّے میں شایع ہوا۔ اردو ترجمے کے ساتھ قارئین شریعہ اینڈ بزنس کی خدمت میں پیش کیا جارہا ہے۔

آپ کا بچپن کیسا تھا اور کس قسم کے ماحول میں آپ پروان چڑھے؟

میں شہر بریدہ میں پیدا ہوا۔ تین سال کی عمر میں ہمارا خاندان بریدہ سے ہجرت کر کے شہر ریاض میں آبسا۔ میں وہیں پلا بڑھا۔ تعلیم حاصل کی۔ مجھے یاد ہے جب میری عمر سات سال کی تھی، میں صبح اسکول جانے سے پہلے اور واپس آنے کے بعد والد صاحب کے کاموں میں ان کا ہاتھ بٹاتا تھا۔

کیا آپ کی بچپن کی زندگی نے آپ کی حالیہ زندگی پر اثرات مرتب کیے؟ یعنی آپ کو ایک بہترین والد اور کامیاب تاجر بنانے میں بچپن نے کیا کردار ادا کیا؟

اس میں کوئی شک نہیں کہ اگر بچپن ہی سے کام کرنا شروع کر دیا جائے تو بہت جلد انسان میں سنجیدگی اور بلند ہمتی پیدا ہوجاتی ہے۔ وہ جلد ہی اپنے مستقبل کا مقابلہ کرنے کے قابل ہوجاتا ہے۔ اپنے والد گرامی کے ساتھ بچپن میں کام کرنے کی عادت نے میری شخصیت پر گہرا اثر مرتب کیا۔ اسی تربیت کے ثمرات آج تک اٹھا رہا ہوں۔

لڑکپن کی بات کرتے ہیں، یہ بتائیں کہ آپ نے لڑکپن کو کیسا پایا؟ وہ آپ کے لیے کتنا اہم تھا؟ کوئی ایسا واقعہ جو یادگار ہو؟

حقیقت یہ ہے کہ مجھے اپنے ہم جولیوں کی طرح اپنے لڑکپن سے لطف اندوز ہونے کا موقع نہیں ملا۔ میرا لڑکپن میرے بچپن کی طرح دوسرے لڑکوں سے ذرا مختلف انداز میں گزرا۔ اسی وقت سے کام کرنے کی دھن سوار ہوگئی تھی۔ یہی وجہ ہے کہ میرے لیے کام کرنا ہی لطف کا باعث ہوتا تھا۔ میری زندگی کا ایک یادگار واقعہ وہ ہے جب مجھے شاہ خالد رحمہ اللہ کی طرف سے ایوارڈ سے نوازا گیا۔ یہ میرے نہایت خوشی اور مسرت کا موقع تھا۔ ایسا پہلی بار ہوا تھا کہ یہ ایوارڈ کسی تاجر کو دیا گیا۔ یہ واقعہ 1978ء میں پیش آیا۔

جناب آپ شادی شدہ بھی ہیں اور ایک باپ بھی۔ کیا آپ کی کامیابی کے پیچھے آپ کے گھر والوں کا بھی ہاتھ رہا؟ کسی بھی شخص کی کامیابی کے پیچھے اس کے گھر والوں کا کیا کردار ہوتا ہے؟

کسی بھی شخص کی کامیابی میں اس کے گھر والے ایک اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ بالخصوص انسان کی بیوی کا کردار بہت اہم ہے۔ اگر اللہ تعالیٰ کسی کو نیک سیرت بیوی عطا کرے جو پڑھی لکھی بھی ہو اور اپنے شوہر کی طبیعت سے بھی اچھی طرح واقف ہو تو ایسی بیوی زندگی کا پہیہ چلانے میں مددگار ثابت ہوتی ہے۔ اس کے لیے یہ بھی ضروری

ناکامی میں بھی فائدہ چھپا ہوتا ہے، جو سبق کی صورت میں حاصل کیا جاسکتا ہے

www.facebook.com/masimfarooq

ہے کہ شوہر اپنی بیویوں کے ساتھ اچھا سلوک رکھیں۔ کاموں کی بھیڑ میں ان کو نظرانداز ہرگز نہ کریں۔ میں خود اپنی بیوی کے ساتھ بہت اچھا برتاؤ رکھتا ہوں۔ انہوں نے میرے ساتھ رہ کر صبر سے کام کیا اور بڑی بڑی ذمہ داریاں سنبھالیں۔ میں ان کا بے حد مشکور ہوں۔

آپ کا پسندیدہ مشغلہ کیا ہے؟ یعنی آپ اپنی فراغت کے اوقات کس چیز میں صرف کرنا پسند کرتے ہیں؟

زندگی کے مختلف مراحل میں میرے مختلف مشغلے رہے ہیں۔ جوانی میں میرا شوق سفر کرنا اور مطالعہ تھا۔ گویا مطالعہ اور مشاہدہ میری اہم پسند تھے۔ یہی وجہ ہے میں جوانی میں دنیا کے کئی ملکوں میں گھوما اور ڈھیروں کتابیں مطالعہ کیں۔ ان چیزوں کی اصل عمر وہی تھی۔ اب عمر پختہ ہو چلی ہے تو مطالعہ کرنا، پیدل چلنا اور تیراکی زیادہ پسند کرتا ہوں۔

آج کل میڈیا کا ہر طرف ایک شور سنائی دیتا ہے۔ صحافتی تنظیموں کی بہتات ہے۔ ایسی صورت حال میں آپ صحافت کے بارے میں کیا رائے رکھتے ہیں؟

یہ سچ ہے کہ چینلوں کی ایک بھرمار ہے، مگر یہ بھی حقیقت ہے کہ ہر چینل والا صحیح معنوں میں صحافت نہیں کر رہا۔ ایسے چینل بہت کم ہوں گے جو صحافت کا حق ادا کریں اور واقعی چینل کہلانے کے مستحق ہوں۔ یہ بھی ایک مانی ہوئی بات ہے کہ بقا صرف ان چیزوں کو حاصل ہوتی ہے جو وزن رکھتی ہیں۔ صرف شور مچانے سے کچھ ہاتھ نہیں آتا۔ اہل صحافت کو چاہیے کہ نظریاتی صحافت پر یقین رکھیں۔ شور شرابے، پروپیگنڈے، صرف ریٹنگ کی دوڑ جیسے منفی مقاصد کو یکسر چھوڑ دیں۔ نوجوانوں کی مثبت رہنمائی کا فریضہ انجام دیں۔ اسلامی اقدار کو پروان چڑھائیں۔

الیکٹرانک میڈیا کے اس دور میں نئی نسل کے بارے میں آپ کیا کہتے ہیں؟

ہماری نسل پرانی نسل سے بہت مختلف ہے۔ سوچ، افکار، اقدار اور کردار میں بہت کچھ تبدیلی آ چکی ہے۔ یہ نسل ہر وقت انٹرنیٹ، بلیک بیری اور موبائل فون میں گم رہتی ہے۔ ان چیزوں سے انہیں فرصت نہیں۔ یہ لوگ اپنا مستقبل داؤ پر لگا رہے ہیں اور انہیں احساس تک نہیں۔ اگر نوجوان اپنی معلومات کا صحیح استعمال کریں، صبر سے کام لیں، اپنے اندر کسی چیز کا انتظام سنبھالنے کی صلاحیت پیدا کریں، ہر وقت مختلف شعبہ ہائے زندگی میں کام کی تلاش میں لگے رہیں اور نئی چیزوں کی پیداوار پر توجہ دیں تو میں سمجھتا ہوں مستقبل نوجوانوں کا ہے۔ زیادہ بہتر ہوگا کہ وہ جدید ذرائع کا مثبت اور مفید استعمال کریں۔

ملک میں چلنے والے رفاہی اداروں کو آپ کیسے دیکھتے ہیں؟

الحمدللہ! خدمتِ خلق کا جذبہ ہمارے ملک میں بہت پہلے سے موجود ہے۔ یہاں کے لوگوں میں سخاوت اور خیرات سے محبت پُرانے زمانے سے چلی آ رہی ہے۔ ہمارے لیے یہ بھی ایک خوش آئند بات ہے کہ گزشتہ چند برسوں سے لوگ ذوق وشوق کے ساتھ بڑے پیمانے پر رفاہی کاموں کا باقاعدہ حصہ بن رہے ہیں۔ اسی طرح اوقاف کی طرف بھی لوگوں کی توجہ بڑھی ہے۔ یہ سب چیزیں ظاہر کرتی ہیں کہ ان شاء اللہ خیر کے کاموں کے لیے لوگوں کی طرف سے امداد جاری رہے گی۔ تاجر برادری کو چاہیے کہ اس طرف خصوصی توجہ دے۔ معاصر حالات میں ان کی ذمہ داری بہت بڑھ جاتی ہے۔

ہم نے بارہا مشاہدہ کیا ہے کہ آپ ایسے پروگراموں میں بکثرت شرکت کرتے ہیں جو خدمتِ خلق کے لیے منعقد ہوتے ہیں۔ کیا آپ بتانا پسند کریں گے کہ آخر وہ کون سا جذبہ ہے جو آپ کو یہ سب کرنے پر مجبور کرتا ہے؟

میں سمجھتا ہوں ایسے پروگراموں میں شرکت کرتے رہنے سے خیر کے کاموں کی توفیق مل جاتی ہے اور یہی میں چاہتا ہوں۔ درست معلومات اور حقائق سے آگہی ہوتی ہے۔ نیکی اور خیر کے کاموں کی حوصلہ افزائی ہو جاتی ہے۔ ایک روحانی خوشی حاصل ہوتی ہے۔ جب آدمی وہاں سے اٹھتا ہے تو بہت کچھ لے کر لوٹتا ہے۔

آپ نے جو بہت سارے انعامی تمغے حاصل کیے، ان میں سے سب سے آخری ایوارڈ وہ ہے جو آپ کی خدمات کے اعتراف میں ''انسان ٹرسٹ'' کی طرف سے دیا گیا۔ اس کے بارے میں آپ کے کیا احساسات ہیں؟

الحمدللہ! ہماری کمپنی نے بہت سارے تمغے حاصل کیے جن میں ملکی اور غیر ملکی تمغے شامل ہیں، ان میں سے بعض یہ ہیں:

1. شاہ خالد رحمہ اللہ کی طرف سے پہلے نمبر پر آنے کا ایوارڈ۔
2. ملکہ برطانیہ الزبتھ دوم کی طرف سے دیا گیا ایوارڈ۔
3. حکومتِ فرانس کی طرف سے دیا گیا ایوارڈ۔
4. حکومتِ برازیل کی طرف سے دیا گیا ایوارڈ۔
5. حکومتِ ڈنمارک کا ایوارڈ۔

آپ مختلف رفاہی سرگرمیوں میں حصہ لے کر عوام کی خدمت کرتے ہیں، اس میں آپ کتنی امداد کرتے ہیں؟

رفاہی کام جتنے بھی ہیں، سب اللہ اور بندے کے درمیان عبادت کا درجہ رکھتے ہیں۔ وہ ہی ان کا اجر بھی دے گا، اس کے بارے میں بات کرنا مناسب نہیں۔ نیکی اور بالخصوص صدقات ایسی چیز نہیں کہ آدمی گن گن کر بتاتا پھرے۔

عموماً وہ تجارتی فرم جو رفاہی کام کرتی ہیں، کیا اُس کی آمدنی پر بھی کوئی مثبت اثرات مرتب ہوتے ہیں؟

میرے خیال میں ہر کسی کے تجارتی مقاصد مختلف ہوتے ہیں، میں نہیں سمجھتا کہ کوئی فرم کا مالک رفاہی کام کر کے سوائے اللہ کے کسی اور سے اجر کی امید رکھے۔ اگر کوئی ایسا کرتا ہے تو یقیناً دنیا، آخرت کے فوائد سے محروم ہے۔ تاہم یہ الگ بات ہے کہ اللہ کے راستے میں خرچ کرنے سے آپ کی مشکلیں ضرور آسان ہوتی ہیں۔

آپ کے خیال میں ملک میں موجود بے روزگاری کا کیا حل ہے؟ نیز نوجوانوں کو بے روزگاری کے خاتمے کے لیے کیا کرنا چاہیے؟

بے روزگاری پر بہت بات ہو چکی۔ میری ذاتی رائے کے مطابق ہمارے ہاں بے روزگاری کا سرے سے کوئی وجود ہی نہیں۔ ہمارے ہاں 40,000 مارکیٹیں، ہزاروں ہوٹل اور ملازمت کے بے شمار مواقع موجود ہیں لیکن ہمارے نوجوان ان کی طرف توجہ ہی نہیں دیتے۔ وہ صرف سرکاری ملازمتوں کی طرف نظریں جمائے بیٹھے ہیں۔ میں چاہتا ہوں نوجوان صبر سے کام لیتے ہوئے کام اور صرف کام کی طرف توجہ دیں۔ (جاری ہے)

آپ جن پابندیوں کو ختم کرنا چاہتے ہیں، درحقیقت یہ وہی ہیں جو آپ نے خود اپنے اوپر لاگو کر رکھی ہیں

www.facebook.com/masimfarooq

محمود احمد کاکڑ

شریک: تخصص فی فقہ المعاملات وایم بی اے، KIMS

سیرت النبی ﷺ سے تاجروں کے لیے رہنما اصول

نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے واسطے سے اللہ تعالیٰ نے دنیا کے لیے جو دین بھیجا، وہ جس طرح ہماری انفرادی زندگی کا دین ہے، اسی طرح ہماری اجتماعی زندگی کا بھی دین ہے۔ جس طرح وہ عبادت کے طریقے بتاتا ہے، اسی طرح وہ سیاست کے آئین بھی سکھاتا ہے۔ جتنا تعلق اس کا مسجد سے ہے، اتنا ہی تعلق اس کا ریاست سے بھی ہے۔ اس دین کو ہمارے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے لوگوں کو بتایا اور سکھایا بھی۔ ایک وسیع ملک کے اندر اس کو عملاً جاری ونافذ بھی کردیا۔ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نہ محض پیغام رساں تھے کہ تبلیغ پر اکتفا کرتے۔ نہ صرف عابدِ شب زندہ دار تھے کہ جنگل یا کسی پہاڑ کی کھوہ میں بیٹھ کر اللہ اللہ کرتے رہتے۔ نہ صرف دنیا دار تھے کہ زندگی کے طمطراق اور جاہ وجلال کا مظاہرہ کرتے رہتے۔

بلکہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو ہر مکتبۂ خیال کو عملی تعلیم دینا تھی، تاکہ شاہ وگدا، امیر وغریب، ادنیٰ واعلیٰ ہر حیثیت کے لوگ آپ صلی اللہ علیہ وسلم سے فیض یاب ہوسکیں۔ اپنی زندگی کے نشیب وفراز میں آپ علیہ السلام کو آئیڈیل اور نمونہ بنا سکیں۔ یہی وجہ ہے کہ اسوۂ رسول سے جہاں پر دعوت وتبلیغ کا انداز واسلوب ملتا ہے، وہاں پر جہاد وقتال کا عملی نمونہ بھی ملتا ہے۔ جہاں پر عبادت وریاضت کا اعلیٰ معیار ملتا ہے، وہاں پر معیشت وتجارت کے اسلوب کا بیان بھی ملتا ہے۔

حضور صلی اللہ علیہ وسلم کی تجارت اس اعتبار سے دنیا کے لیے ایک نمونہ اور مثال ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے تجارت کو عبادت کی طرح ہر قسم کی آلودگیوں سے پاک رکھا۔ آپ جانتے ہیں کہ آج کل تجارت میں وہ بہت سی چیزیں مباح، بلکہ بعض صورتوں میں مستحسن سمجھی جاتی ہیں جو شخصی زندگی کے کردار میں مکروہ اور حرام قرار دی جاتی ہیں۔ اگر کوئی شخص اپنی کسی ذاتی غرض کے لیے جھوٹ بولے، چالبازیاں کرے، عہد شکنیاں کرے، لوگوں کو فریب دے یا ان کے حقوق غصب کرے تو اگرچہ اس زمانے میں اقدار اور پیمانے بہت کچھ بدل چکے ہیں، تاہم اخلاق بھی ان چیزوں کو معیوب ٹھہراتا ہے اور قانون بھی ان باتوں کو جرم قرار دیتا ہے۔

لیکن اگر ایک ماہر تاجر یہی سارے کام اپنی زندگی میں اپنی قوم یا اپنے ملک کے لیے کرے تو یہی سارے کام اس کے فضائل وکمالات میں شمار ہوتے ہیں۔ اس کی زندگی میں بھی اس طرح کے کارناموں پر اس کی تعریفیں ہوتی ہیں اور مرنے کے بعد بھی اپنے انہی کمالات کی بنا پر وہ اپنی قوم کا ہیرو سمجھا جاتا ہے۔ تجارت کے لیے یہی اوصاف وکمالات عرب جاہلیت میں بھی ضروری سمجھے جاتے تھے اور اس کا نتیجہ یہ تھا کہ جو لوگ ان باتوں میں شاطر ہوتے، وہی لوگ ابھر کر قیادت کے مقام پر آتے تھے۔

لیکن حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے اپنی تجارتی زندگی سے دنیا کو یہ درس دیا کہ ایمان داری اور سچائی جس طرح انفرادی زندگی کی بنیادی اخلاقیات میں سے ہے، اسی طرح اجتماعی اور کاروباری زندگی کے لوازم میں سے بھی ہے، بلکہ آپ نے ایک عام شخص کے جھوٹ کے مقابلے میں ایک لیڈر اور ایک رہنما کے جھوٹ کو کہیں زیادہ سنگین قرار دیا ہے۔ آپ علیہ السلام کی پوری تجارتی زندگی ہمارے سامنے ہے۔ اس مدت میں وہ تمام مراحل آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو پیش آئے جو ایک تاجر کی کاروباری زندگی میں پیش آنے کی توقع کی جاسکتی ہے۔

آپ نے ایک طویل عرصہ نہایت مظلومیت کی حالت میں گزارا اور کم وبیش اتنا ہی عرصہ آپ نے اقتدار اور سلطنت کا گزارا۔ اس دوران میں آپ کو حریفوں اور حلیفوں، دونوں سے مختلف قسم کے سیاسی اور تجارتی معاہدے کرنے پڑے، دشمنوں سے متعدد جنگیں کرنی پڑیں۔ عہد شکنی کرنے والوں کے خلاف جوابی اقدامات کرنے پڑے۔ قبائل کے وفود سے معاملے کرنے پڑے۔ آس پاس کی حکومتوں کے وفود سے تجارتی ڈیل کرنا پڑی۔ یہ سارے کام آپ نے انجام دیے، لیکن دوست اور دشمن ہر شخص کو اس بات کا اعتراف ہے کہ آپ نے کبھی کوئی جھوٹا وعدہ نہیں کیا۔ آپ علیہ السلام نے اپنی کسی بات کی غلط تاویل کرنے کی کوشش نہیں فرمائی۔ کوئی بات کہہ چکنے کے بعد اس سے انکار نہیں کیا۔ کسی معاہدے کی کبھی خلاف ورزی نہیں کی۔ حلیفوں کا نازک سے نازک حالات میں بھی ساتھ دیا اور مقابل کے ساتھ بدتر سے بدتر حالات میں بھی انصاف کیا۔

معیشت وتجارت کو لے کر جب ہم سیرت رسول صلی اللہ علیہ وسلم کو دیکھتے ہیں تو اس بات کا انکشاف ہوتا ہے کہ آقا سرور صلی اللہ علیہ وسلم نے بعثت سے قبل معیشت کے لیے جس پیشے کو اختیار کیا تھا، وہ مبارک پیشہ تجارت کا ہی تھا۔ یہ وہ پیشہ ہے جو آقا علیہ السلام کو وراثت میں ملا تھا اور

کوئی بھی انسان پیدائشی طور پر فاتح نہیں ہوتا، بلکہ لوگ اپنے فعل وکردار کی وجہ سے فتح یاب ہوتے ہیں

www.facebook.com/masimfarooq

اسی پیشۂ تجارت کو اختیار کرنے سے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی امانت و دیانت کا اظہار ہوا جس کے بعد دشمن بھی آپ کو صادق و امین کہنے لگا اور اسی تجارت کو عملی جامہ پہناتے ہوئے کئی اسفار فرمائے۔ ان اسفار میں حسنِ معاملہ، ایفائے عہد اور دیانت وصداقت کے بے شمار عملی نمونے چھوڑے۔

بعثت کے بعد آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے عملاً تجارت بہت کم کی، لیکن تاجروں کے لیے وہ رہنما اصول بیان کیے اور تاجروں کی ایسی جماعت تیار کی جو آپ کے بیان کردہ اصول کو اس کے اصلی مزاج کے مطابق آگے بڑھانے اور کاروباری زندگی میں اس کے تمام تقاضوں کو بروئے کار لانے کے لیے پوری طرح اہل تھے۔ چنانچہ حضور صلی اللہ علیہ وسلم کی وفات کے بعد آپ کے صحابہ نے جہاں بھی قدم رکھے، وہاں اپنی جڑیں جمالیں۔ تاریخ گواہ ہے کہ مشرقِ بعید کے خطے میں اسلام کی روشنی آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے تربیت یافتہ انہی تاجروں کے بدولت پھیلی۔

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے اپنی مبارک زندگی میں عملی طور پر ایک تاجر کے لیے مندرجہ ذیل رہنما اصول پیش کیے:

لڑائی جھگڑے سے پرہیز کرنا

تجارتی معاملات کی کامیابی کے لیے معاملات کی صفائی اور لڑائی جھگڑے سے پرہیز اہم ترین کردار ادا کرتا ہے اور یہ صفات نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم میں بدرجۂ اتم موجود تھیں، چنانچہ حضرت قیس فرماتے ہیں کہ نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم زمانۂ جاہلیت میں میرے شریک ہوتے تھے، اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم شرکا میں سے بہترین شریک تھے، نہ لڑائی کرتے تھے اور نہ ہی جھگڑا کرتے تھے۔

بحث وتکرار سے اجتناب

مسلمان تاجر کی صفات میں سے ایک صفت معاملات کے وقت شور شرابا اور آپس کی بے جا بحث وتکرار سے بچنا بھی ہے، اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے اس وصف عظیم کی گواہی زمانۂ نبوت سے پہلے بھی دی جاتی تھی، چنانچہ حضرت عبداللہ بن سائب رضی اللہ عنہ فرماتے ہیں، میں نبی اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمتِ اقدس میں حاضر ہوا تو آپ کے اصحاب رضی اللہ عنہم آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے سامنے میری تعریف اور میرا تذکرہ کرنے لگے، تو آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: میں تم سے زیادہ ان سے واقف ہوں، میں نے کہا: میرے ماں باپ آپ پر قربان ہوں یا رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم! آپ سچ فرماتے ہیں، آپ زمانۂ جاہلیت میں میرے شریک ہوتے تھے، اور آپ کتنے بہترین شریک ہوتے تھے کہ نہ شور شرابا (بحث وتکرار) کرتے تھے اور نہ جھگڑا کرتے تھے۔

ایفائے عہد

عرب میں اُس دور میں یہ رواج تھا کہ لوگ کسی دیانت دار آدمی کو اپنے ساتھ ملا لیتے اور یہ شرط ہوتی کہ وہ ان کا مال لے کر باہر جائے اور نفع میں شریک ہو، گویا یہ ایک تجارتی ایجنسی کی شکل تھی۔ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی دیانت اور امانت کا شہرہ بہت ہو چکا تھا، اس لیے آپ صلی اللہ علیہ وسلم کو لوگوں کے پاس جانے کی ضرورت نہ پڑتی، بلکہ لوگ خود اپنا مال لا کر حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کے حوالے کرتے۔ زیادہ نفع اور دیانت وامانت کی بنا پر لوگوں کا رجحان آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی طرف بہت بڑھ گیا۔ جو لوگ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کے ساتھ شریک سفر ہوتے، وہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم کی بہت تعریف کرتے۔ ابتدا میں آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے حضرت عبداللہ بن ابی الحمساء اور حضرت قیس بن سائب کے ساتھ مل کر کام کیا۔

حضرت قیس رضی اللہ تعالیٰ عنہ نے خود بیان کیا کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم دیانت داری میں بے مثال تھے۔ ان سے لین دین کے معاملے میں کبھی جھگڑا نہیں ہوا تھا۔ ایک دفعہ عبداللہ بن ابی الحمساء نے آپ صلی اللہ علیہ وسلم سے کوئی معاملہ کیا اور کہا کہ میرے آنے تک آپ صلی اللہ علیہ وسلم ٹھہریں، میں ابھی آتا ہوں۔ یہ کہہ کر وہ چلے گئے اور اپنے کام میں اس حد تک مشغول ہوئے کہ اپنی بات بھول گئے، جب کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم وہیں رہے اور آپ صلی اللہ علیہ وسلم وعدہ پورا کرنے کے لیے تین دن تک وہاں قیام فرمایا۔ وہ تین دن کے بعد آئے تو بہت شرمندہ ہوئے، آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''آپ نے مجھے تکلیف دی ہے میں تین دن سے یہاں پر ہوں۔''

نقصان سے بچیں اور بچائیں

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے معیشت وتجارت کے لیے ایک عمومی ضابطہ یہ بیان فرمایا کہ ''لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ'' کہ تجارت ومعیشت ایسی ہو جس میں نہ خود نقصان اٹھانا ہو نہ دوسرے کو نقصان دینا ہو۔ یہ ایک ایسا قانونی فارمولا ہے جس کی نظیر پیش کرنے سے اقوامِ عالم خاموش، بلکہ عاجز و قاصر ہیں۔ صرف اس ایک ضابطے پر عمل کیا جائے تو یقیناً ملک سے جھوٹ، فریب، دھوکا اور دغابازی کا نام ونشان مٹ جائے گا۔

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے معیشت و تجارت کے لیے ایک عمومی ضابطہ یہ بیان فرمایا کہ ''لا ضرر ولاضرار'' کہ تجارت و معیشت ایسی ہو جس میں نہ خود نقصان اٹھانا ہو نہ دوسرے کو نقصان دینا ہو۔ یہ ایک ایسا قانونی فارمولا ہے جس کی نظیر پیش کرنے سے اقوامِ عالم خاموش، بلکہ عاجز و قاصر ہیں

www.facebook.com/masimfarooq

اپنے چھوٹے بزنس

تجارتی دنیا میں کتنے ہی ایسے تاجر حضرات ہیں، جنہوں نے اپنی چھوٹی سی
ازاں دنیا بھر میں پھیل گیا۔ کسی نے گھر کے چولہے سے تجارت شروع کی
آج ہر چھوٹا اور بڑا تاجر چاہتا ہے کہ میں بھی اپنے بزنس کو نیشنل سے ملٹی نیشن
خدمت میں بہت آسان اصول بیان کیے جاتے ہیں، جن پر عام طور پر آ
لاپروائی ہوجاتی ہے، جس کی وجہ سے ترقی کا سفر سست روی کا شکار ہوجاتا

1 بزنس مالکان اور انتظامیہ

- اکثر کامیاب حکمت عملی ایک فرد یا ایک ٹیم کے گرد گھومتی ہے۔
- ماہر تجزیہ کاروں کا کہنا ہے کہ کامیاب کمپنیوں کے اندر 80 فیصد کردار برانڈ اور مارکیٹ مینجمنٹ کے فیصلوں کا ہوتا ہے۔
- ہر چھوٹے بزنس کو ایک تخلیقی اور مؤثر شخص کی ضرورت ہوتی ہے اور اس کے علاوہ ایک ایسا منیجر بھی چاہیے ہوتا ہے جو اسے منظّم طریقے سے چلائے۔
- یہ حقیقت ہے کہ ہر انٹرپرینور (بزنس اسٹارٹ اپ کے لیے غور و فکر کرنے والا) ایک اچھا منیجر نہیں ہوتا اور اس سے بھی صرفِ نظر نہیں کیا جاسکتا کہ ہر منیجر تخلیقی صلاحیتوں سے مالا مال ہو۔
- کامیابی عام طور پر ان چیزوں کا نتیجہ ہوتی ہے:

✦ خواہش ✦ جوش و خروش ✦ حوصلہ و ہمت ✦ فخر ✦ عزت ✦ وفاداری

3 رابطہ اور تعلق

اگر آپ اپنے چھوٹے بزنس کو ترقی دینا چاہتے ہیں تو دوسرے بزنس مالکان سے رابطے میں رہیں، اس کے ساتھ ان سے بھی تعلق رکھیں، جو آپ جیسے بزنس سے وابستہ ہیں۔

- دوسروں کے تجربات سے فائدہ اٹھایئے!

5 گاہکوں سے وابستگی

- اپنے کسٹمرز سے اچھے تعلقات رکھیں۔
- آپ کے 20 فیصد کسٹمرز کی وجہ سے آپ کا 80 فیصد بزنس چلتا ہے۔
- یہ بات ذہن نشین رہے کہ آپ کے پرانے کسٹمرز نئے گاہکوں کو آپ کی دہلیز پر لا کھڑا کرتے ہیں۔

www.facebook.com/masimfarooq

...کو بڑا بنائیے

...ن کو ملٹی نیشنل کمپنی بنا دیا۔ اپنا تجارتی سفر ایک گیراج سے شروع کیا، جو بعد
...ر پھر اس کے ریسٹورنٹ دنیا بھر میں نظر آنے لگے۔ یہ سب کیسے ممکن ہوا؟
... کمپنیوں کی صف میں لا کھڑا کروں، مگر یہ کیسے ہوگا؟ اس کے لیے آپ کی
...نل پیدا ہوتے ہیں، لیکن ان پر مستقل مزاجی نہیں دکھاتے اور کبھی ہم سے
... یا بالکل رک جاتا ہے۔

2 ملازمین

اپنے چھوٹے بزنس کو بڑا بنانے کے لیے ایسے ملازمین تلاش کریں، جو آپ جیسا جذبہ اور آپ کے وژن سے ہم آہنگ ہوں، جیسا آپ چاہیں، وہ ویسا ہی کریں۔ ✢ ایک اسمال بزنس ایک نئے ملازم کو ٹریننگ دینے پر تقریباً 40 گھنٹے خرچ کرتا ہے۔

◈ ایسے چیلنجز، جن کا ہیومن ریسورسز کو سامنا ہے:

22 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ کمپنی کو درکار مہارتوں سے لیس ملازمین تلاش کر کے دیں۔

19 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ ملازمین کو اچھی تنخواہ مہیا کی جائے۔

19 فیصد یہ ہے کہ کمپنی کو ایسے ملازمین فراہم کیے جائیں جو ورک اتھکس کے مالک ہوں۔

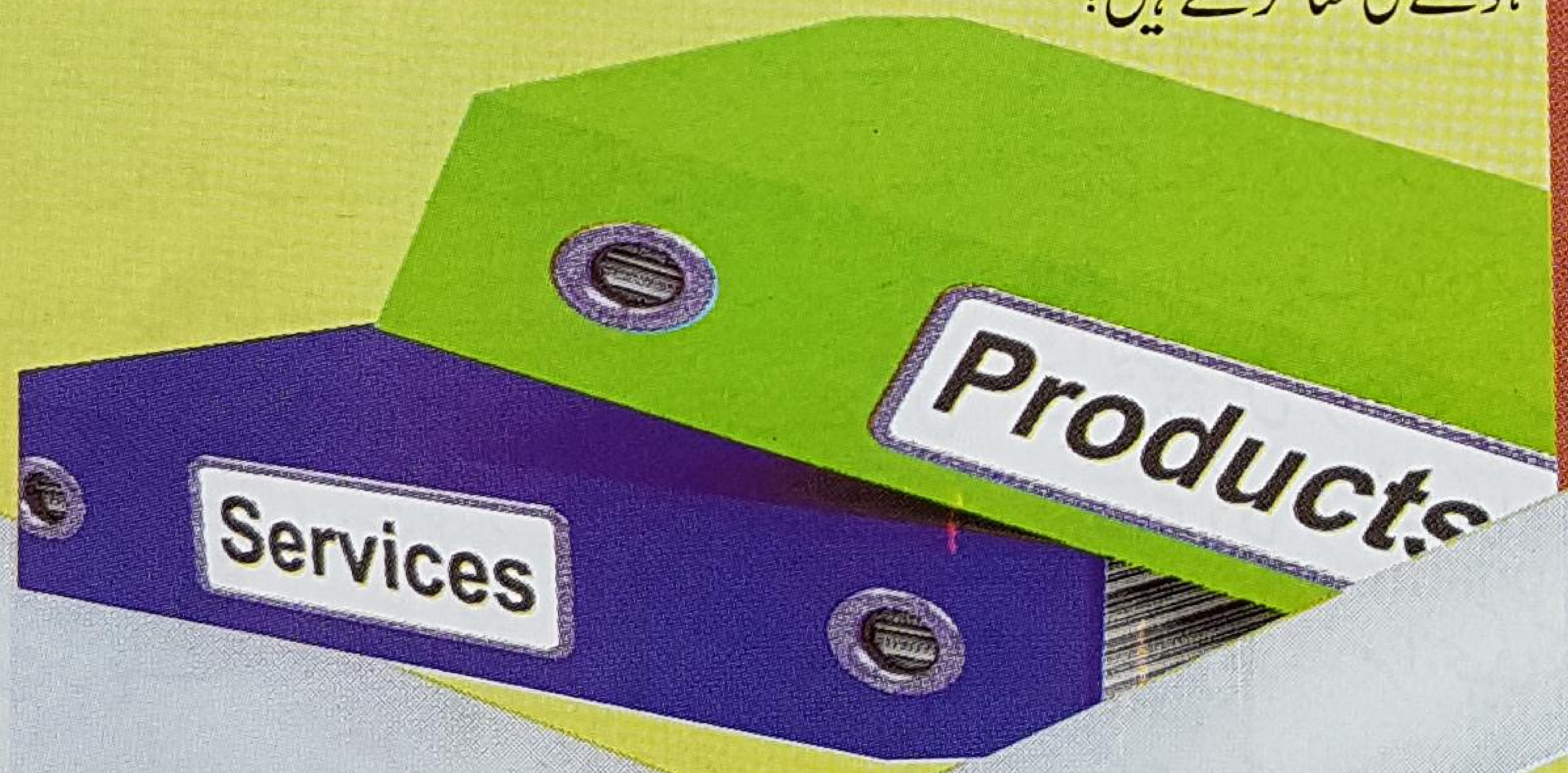
18 فیصد چیلنج یہ ہے کہ ہیومن ریسورس مینجمنٹ ملازمین کو ہیلتھ کیئر اور ریٹائرمنٹ کی مراعات کمپنی سے لے کر دے۔

12 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ یہ چھوٹی کمپنی بڑی کمپنیوں کی طرح اپنے ملازمین کو دیگر مراعات سے نوازے۔

4 پروڈکٹس اور سروسز

اپنی موجودہ پروڈکٹس یا سروسز کی کوالٹی کو برقرار رکھتے ہوئے نئی پروڈکٹس مارکیٹ میں لائیں۔

◈ اپنے کسٹمرز سے فیڈ بیک لیں، یہ سروے اور براہِ راست ملاقات سے ممکن ہے کہ آپ ان سے پوچھیں کہ وہ آپ کے بزنس سے کیا توقع رکھتے ہیں؟ اور اپنی ضرورت کے پورا ہونے کی تمنا کرتے ہیں؟



6 کسٹمر سروس

◈ گاہکوں کے اطمینان اور تسلی کے لیے ہر ممکن کوشش کی جائے۔

◈ خوش اور مطمئن گاہک آپ کے پاس بار بار خریداری کرنے آتے ہیں۔

◈ اپنے گاہکوں کو عمدہ سروس اور فری ڈیلیوری وغیرہ کی سہولت بھی پہنچائیں۔

www.facebook.com/masimfarooq

اپنے چھوٹے بزنس کو بڑا بنائیے

تجارتی دنیا میں کتنے ہی ایسے تاجر حضرات ہیں، جنہوں نے اپنی چھوٹی سی دکان کو ملٹی نیشنل کمپنی بنا دیا۔ اپنا تجارتی سفر ایک گیراج سے شروع کیا، جو بعد ازاں دنیا بھر میں پھیل گیا۔ کسی نے گھر کے چولہے سے تجارت شروع کی اور پھر اس کے ریسٹورنٹ دنیا بھر میں نظر آنے لگے۔ یہ سب کیسے ممکن ہوا؟ آج ہر چھوٹا اور بڑا تاجر چاہتا ہے کہ میں بھی اپنے بزنس کو نیشنل سے ملٹی نیشنل کمپنیوں کی صف میں لا کھڑا کروں، مگر یہ کیسے ہوگا؟ اس کے لیے آپ کی خدمت میں بہت آسان اصول بیان کیے جاتے ہیں، جن پر عام طور پر آپ عمل پیرا ہوتے ہیں، لیکن ان پر مستقل مزاجی نہیں دکھاتے اور کبھی ہم سے لاپروائی ہو جاتی ہے، جس کی وجہ سے ترقی کا سفر سست روی کا شکار ہو جاتا ہے یا بالکل رک جاتا ہے۔

1 بزنس مالکان اور انتظامیہ

- اکثر کامیاب حکمت عملی ایک فرد یا ایک ٹیم کے گرد گھومتی ہے۔
- ماہر تجزیہ کاروں کا کہنا ہے کہ کامیاب کمپنیوں کے اندر 80 فیصد کردار برانڈ اور مارکیٹ مینجمنٹ کے فیصلوں کا ہوتا ہے۔
- ہر چھوٹے بزنس کو ایک تخلیقی اور مؤثر شخص کی ضرورت ہوتی ہے اور اس کے علاوہ ایک ایسا منیجر بھی چاہیے ہوتا ہے جو اسے منظم طریقے سے چلائے۔
- یہ حقیقت ہے کہ ہر انٹرپرینور (بزنس اسٹارٹ اپ کے لیے غور وفکر کرنے والا) ایک اچھا منیجر نہیں ہوتا اور اس سے بھی صرفِ نظر نہیں کیا جا سکتا کہ ہر منیجر تخلیقی صلاحیتوں سے مالا مال ہو۔
- کامیابی عام طور پر ان چیزوں کا نتیجہ ہوتی ہے:

✦ خواہش ✦ جوش وخروش ✦ حوصلہ وہمت ✦ فخر ✦ عزت ✦ وفاداری

2 ملازمین

اپنے چھوٹے بزنس کو بڑا بنانے کے لیے ایسے ملازمین تلاش کریں، جو آپ جیسا جذبہ اور آپ کے وژن سے ہم آہنگ ہوں، جیسا آپ چاہیں، وہ ویسا ہی کریں۔ ✦ ایک اسمال بزنس ایک نئے ملازم کو ٹریننگ دینے پر تقریباً 40 گھنٹے خرچ کرتا ہے۔

- **ایسے چیلنجز، جن کا ہیومن ریسورسز کو سامنا ہے:**

22 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ کمپنی کو درکار مہارتوں سے لیس ملازمین تلاش کر کے دیں۔

19 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ ملازمین کو اچھی تنخواہ مہیا کی جائے۔

19 فیصد یہ ہے کہ کمپنی کو ایسے ملازمین فراہم کیے جائیں جو ورک اتھکس کے مالک ہوں۔

18 فیصد چیلنج یہ ہے کہ ہیومن ریسورس مینجمنٹ ملازمین کو ہیلتھ کیئر اور ریٹائرمنٹ کی مراعات کمپنی سے لے کر دے۔

12 فیصد چیلنجز یہ ہیں کہ یہ چھوٹی کمپنی بڑی کمپنیوں کی طرح اپنے ملازمین کو دیگر مراعات سے نوازے۔

3 رابطہ اور تعلق

اگر آپ اپنے چھوٹے بزنس کو ترقی دینا چاہتے ہیں تو دوسرے بزنس مالکان سے رابطے میں رہیں، اس کے ساتھ ان سے بھی تعلق رکھیں، جو آپ جیسے بزنس سے وابستہ ہیں۔

- دوسروں کے تجربات سے فائدہ اٹھایئے!

4 پروڈکٹس اور سروسز

اپنی موجودہ پروڈکٹس یا سروسز کی کوالٹی کو برقرار رکھتے ہوئے نئی پروڈکٹس مارکیٹ میں لائیں۔

- اپنے کسٹمرز سے فیڈ بیک لیں، یہ سروے اور براہِ راست ملاقات سے ممکن ہے کہ آپ ان سے پوچھیں کہ وہ آپ کے بزنس سے کیا توقع رکھتے ہیں؟ اور اپنی ضرورت کے پورا ہونے کی تمنا کرتے ہیں؟

5 گاہکوں سے وابستگی

- اپنے کسٹمرز سے اچھے تعلقات رکھیں۔
- آپ کے 20 فیصد کسٹمرز کی وجہ سے آپ کا 80 فیصد بزنس چلتا ہے۔
- یہ بات ذہن نشین رہے کہ آپ کے پرانے کسٹمرز نئے گاہکوں کو آپ کی دہلیز پر لا کھڑا کرتے ہیں۔

6 کسٹمر سروس

- گاہکوں کے اطمینان اور تسلی کے لیے ہر ممکن کوشش کی جائے۔
- خوش اور مطمئن گاہک آپ کے پاس بار بار خریداری کرنے آتے ہیں۔
- اپنے گاہکوں کو عمدہ سروس اور فری ڈیلیوری وغیرہ کی سہولت بھی پہنچائیں۔

www.facebook.com/masimfarooq

اسلامی بینکاری میں ہونے والی
فائنانشل ٹرانزیکشنز

اسلامک فائنانس چونکہ روایتی قرض کی طرح نہیں ہے، بلکہ اس کے پیچھے کچھ بزنس ٹرانزیکشنز ہوتی ہیں جو اس میں کمائے جانے والے نفع کو سود اور ربا کی آلائشوں سے محفوظ

مولانا غلام عباس

بناتی ہیں۔ اسلامی بینکوں میں بہت سی ایسی ٹرانزیکشنز ہو رہی ہیں جو فائنانس کی فراہمی کے لیے بطور ذریعہ کام آتی ہیں، لیکن آج کے اس کالم میں ہم ان میں سے صرف دو کا تذکرہ کریں گے۔ ان میں سے ایک مرابحہ ہے۔ مرابحہ کیا ہے؟ اس کا بنیادی ڈھانچہ کیا ہے اور بینکوں میں اس کی عملی شکل کیا رائج ہے، ذیل میں ملاحظہ فرمائیں۔

مرابحہ کیا ہے؟

مرابحہ خرید وفروخت کا ایک اسلامی طریقہ ہے۔ جس میں بیچنے والا چیز کی کاسٹ اور لاگت اپنے خریدار کو واضح الفاظ میں بتاتا ہے اور اس چیز پر جو نفع کمانا چاہتا ہے اس کا ذکر بھی خریدار سے کرتا ہے، مثلاً: اگر کوئی کپڑا مرابحہ کے طور پر بیچنا چاہتا ہے اور کپڑا بنانے پر اس کو جو لاگت برداشت کرنا پڑی وہ ایک ہزار روپے ہے تو وہ اس کپڑے کو بارہ سو میں بیچ سکتا ہے، لیکن خریدار کو یہ بتانا ضروری ہے کہ اس کپڑے کی کاسٹ ایک ہزار ہے اور اس پر جو زیادتی لے رہا ہے وہ اس کا نفع ہے۔

مرابحہ اگرچہ باقاعدہ فنانسنگ کا ذریعہ نہیں ہے، لیکن اس کو فنانسنگ کے لیے استعمال کرسکتے ہیں لیکن مرابحہ کے ذریعے کی جانے والی فائنانسنگ مختصر دورانیے پر مشتمل ہوگی۔

مرابحہ کے صحیح ہونے کی شرائط

مندرجہ ذیل چیزیں مرابحہ کی صحیح ہونے کے لیے ضروری ہیں:

1. بیچی جانے والی چیز کی کاسٹ اور لاگت واضح طور پر کسٹمر کو بتانا ضرور ہے۔
2. نفع کی مقدار بھی متعین ہو۔ یہاں یہ بات ملحوظ خاطر رہے کہ نفع کی کوئی خاص مقدار متعین نہیں ہے کہ اس مخصوص مقدار میں نفع لیا جاسکتا ہے، بلکہ مارکیٹ کے لحاظ سے نفع کی کوئی مقدار بھی متعین کی جاسکتی ہے۔
3. جو پروڈکٹ مرابحہ کے طور پر بیچی جارہی ہے، اس کے لیے ضروری ہے کہ وہ کنٹریکٹ کرتے وقت بیچنے والے کی ملکیت میں ہو، اگر ملکیت میں نہ ہو تو یہ کنٹریکٹ صحیح نہیں ہوگا۔
4. مرابحہ کا کنٹریکٹ حال سے تعلق رکھتا ہو، اگر مستقبل سے متعلق ہوا تو یہ کنٹریکٹ صحیح نہیں ہوگا، کیونکہ یہ کنٹریکٹ کرنے کا وعدہ تصور کیا جائے گا کہ فروخت کنندہ نے کسٹمر سے وعدہ کیا ہے کہ وہ مستقبل میں اس چیز کو مرابحہ کے طور پر بیچے گا اور کسی چیز کے کرنے کا وعدہ اس چیز کے وجود سے تعلق نہیں رکھتا۔ اس لیے مرابحہ کنٹریکٹ کی صحت کے لیے زمانہ حال میں ہی اس چیز کو کریں۔
5. ایسی چیز کا مرابحہ صحیح نہیں ہے کہ جو اسلام میں منع ہے یا اس چیز کا استعمال صرف ایسی چیز کے لیے ہوتا ہے، جو اسلام میں منع ہے تو ایسی چیز میں مرابحہ کا کنٹریکٹ صحیح نہیں ہوگا۔
6. مرابحہ صرف اشیا کی خرید وفروخت میں ہوگا۔ کرنسی کے ایکسچینج میں مرابحہ نہیں کرسکتے، اسی طرح قرض اور ڈیبٹ میں بھی مرابحہ نہیں کیا جائے گا۔

مرابحہ کی عملی شکل

اگر آپ ایک تاجر ہیں اور آپ کو رقم کی ضرورت ہے کیونکہ آپ کو اپنی کمپنی کے لیے میٹریل درکار ہے تو آپ کو سود پر پیسہ حاصل کرنے کی ضرورت نہیں، بلکہ آپ اس میٹریل کو اسلامی مالیاتی اداروں کے توسط سے مرابحہ کی بنیادوں پر حاصل کرسکتے ہیں۔ اس کی صورت یہ ہوسکتی ہے کہ آپ اسلامی مالیاتی ادارے کے پاس جائیں اور ان سے اپنے مطلوبہ میٹریل کا تذکرہ کریں۔ اب اسلامی مالیاتی ادارہ کہیں سے وہ میٹریل اور سامان خریدے گا اور اپنی کاسٹ کو مدنظر رکھ کر آپ کو مرابحہ کے طور پر بیچ دے گا۔

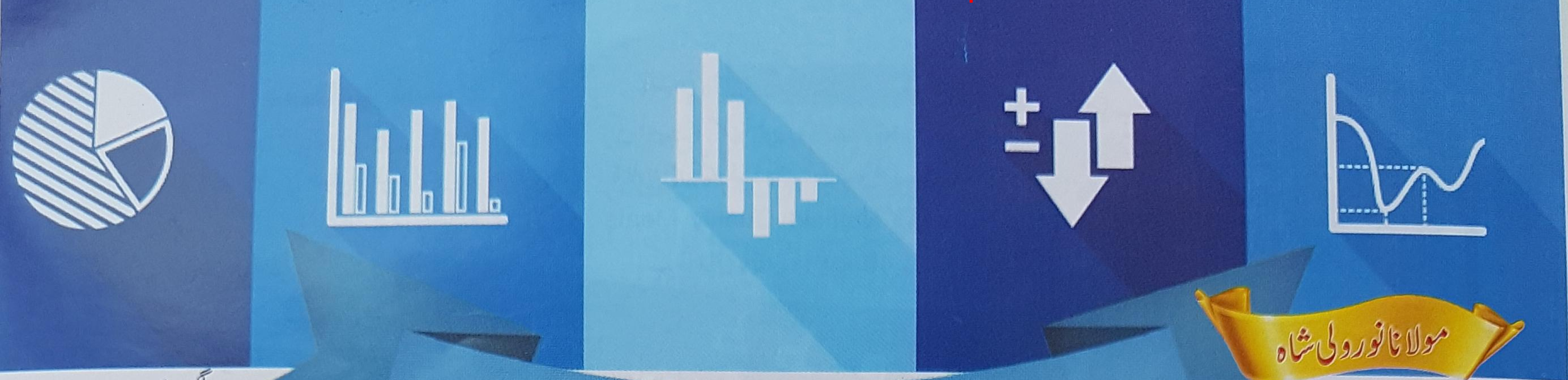
اس میں ادارہ کسٹمر کو بھی اپنا وکیل مقرر کرسکتا ہے کہ وہ میٹریل اولاً ادارے کے لیے خرید لے اور جب میٹریل کسٹمر کے قبضے میں آجائے تو یہ کنٹریکٹ صحیح سمجھا جائے گا اور یہ کسٹمر کا قبضہ بینک کے وکیل کی حیثیت سے بینک کا ہی تصور کیا جائے گا۔ اب ایک دوسرا کنٹریکٹ ہوگا جو اسلامی مالیاتی ادارے اور اس کسٹمر کے درمیان ہوگا، یہ مرابحہ کنٹریکٹ ہوگا کہ بینک اپنا نفع شمار کرکے اس چیز کو مرابحہ کے طور پر اس کسٹمر کو بیچ دے گا۔

لیکن یہاں اتنی بات ملحوظ خاطر رہے کہ یہاں دو الگ الگ کنٹریکٹ ہوں گے۔ پہلا کنٹریکٹ کسٹمر اور فروخت کنندہ کے درمیان ہوگا۔ یہاں یہ کسٹمر بینک کے وکیل کی حیثیت سے کنٹریکٹ کر رہا ہوگا، جبکہ دوسرا کنٹریکٹ اس کسٹمر اور اسلامی مالیاتی ادارے کے مابین مرابحہ کے طور پر ہوگا۔

مرابحہ میں ادائیگی کی صورت اور اسلامی مالیاتی اداروں کے لیے مسائل

مرابحہ میں ادائیگی چونکہ بعد میں ہوتی ہے اور وہ بھی اکثر اوقات قسطوں میں تو اسلامی مالیاتی اداروں کے سروں پر کسٹمرز کے ڈیفالٹ کرنے کی تلوار لٹکی رہتی ہے۔ اس سے بچنے کے لیے ادارہ اپنی رقم کی سیکورٹی کے لیے کسٹمر سے کوئی چیز گروی (Mortgage) طور پر لے سکتا ہے، یا کوئی گارنٹی لے لیں اور بروقت ادائیگی نہ کرنے کی صورت میں کوئی پینالٹی یا جرمانہ بھی شریعت کے اصولوں کو مدنظر رکھتے ہوئے عائد کرسکتے ہیں لیکن یاد رہے کہ یہ جرمانہ جو پینالٹی کی مد میں لیا جائے گا یہ اس بینک کی آمدنی نہیں کہلائے گی، بلکہ اس کو صدقہ کیا جائے گا۔

www.facebook.com/masimfarooq



مولانا نور ولی شاہ

کیا فیوچر ٹریڈنگ جائز ہے؟

فیوچر ٹریڈنگ دنیا بھر میں کافی عام ہو چکی ہے۔ بعض ممالک میں اس کے لیے باقاعدہ الگ ادارے قائم ہوتے ہیں، جو فیوچر مارکیٹ میں ہونے والے تمام کاروبار کو کنٹرول کرتے ہیں، جبکہ دیگر بعض ممالک میں اسٹاک ایکسچینج ہی میں اس کا کاروبار ہوتا ہے۔ پاکستان میں بھی اس کا کاروبار اسٹاک ایکسچینج ہی کے توسط سے ہوتا ہے۔

اپنے پچھلے مضمون میں فیوچر سیلز (بیع المستقبلیات) کا تفصیلی تعارف اور طریقہ کار ذکر کیا تھا۔ اس آرٹیکل میں اس کا شرعی حکم اور اس میں موجود خرابیوں کو تفصیل سے ذکر کیا جائے گا۔

فیوچر سیلز کا شرعی حکم

فیوچر ٹریڈنگ شرعاً ناجائز ہے۔ اس میں مندرجہ ذیل شرعی خرابیاں پائی جاتی ہیں:

جوا (Gambling)

فیوچر ٹریڈنگ میں سامان کا نام ونشان بھی نہیں ہوتا۔ یہ صرف پیسوں کا ایک کھیل ہوتا ہے، جس میں سرمایہ دار صرف اسی امید پر پیسے پھینکتا ہے کہ یہ مزید دولت بھی کھینچ لے گا۔ باقی سامان نہ فروخت کرنے والے نے دیکھا ہوتا ہے اور نہ خریدنے والا اسے لینا چاہتا ہے۔ یہ دونوں صرف جوابازی کرتے ہیں۔ مستقبل کی تاریخ کی آمد سے قبل مزید کئی جواباز درمیان میں شامل ہوجاتے ہیں۔ ان میں سے جس جس کو اس فرضی خرید وفروخت سے نفع حاصل ہوتا ہے وہ Clearing House سے اپنا منافع وصول کر کے درمیان سے الگ ہوتا رہتا ہے۔

یہ بعینہ جوا ہی ہے، کیونکہ جوئے میں بھی جواری کوئی چیز نہیں خریدتا، بلکہ اپنے پیسے داؤ پر لگاتا ہے کہ یا تو مزید پیسے کھینچ لیں گے یا خود بھی ڈوب جائیں گے۔

جوے کا شرعی حکم

ابتدائے اسلام میں جوے کی اجازت تھی۔ بعد میں جس طرح دیگر بے شمار چیزوں کو حرام قرار دیا گیا۔ اسی طرح جوے پر بھی پابندی لگ گئی۔ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے: "اے ایمان والو! شراب اور جوا اور بت اور قرعہ کے تیر گندے شیطانی کام ہیں۔ ان سے بالکل الگ رہو، تاکہ تم کوفلاح ہو۔" (المائدہ: 7/90) علامہ ابن کثیر نے اس آیت میں قمار سے جوا (Gambling) ہی مراد لیا ہے۔ (تفسیر ابن کثیر: 2/126)

جوے کی حرمت اتنی سخت ہے کہ حدیث پاک میں ہے کہ جو شخص جوے کی نیت کیے بغیر صرف زبانی کسی کو یہ کہے کہ آؤ جوا کھیلتے ہیں، تو اسے چاہیے کہ وہ صدقہ کرے۔ (بخاری کتاب التفسیر، سورۃ النجم: 2/220)

غیر مملوک کی بیع

فیوچر ٹریڈنگ میں دوسری بڑی شرعی خرابی یہ ہے کہ فروخت کرنے والا ایسی چیز کو فروخت کرتا ہے جس کا وہ مالک نہیں ہوتا۔ وہ اس گمان اور امید پر یہ معاملہ (Transaction) کرتا ہے کہ خریدار نے اگر سامان کی حوالگی کا مطالبہ کیا تو اس وقت بازار سے خرید کر اس کے حوالے کرے گا۔

حکم

شرعاً اس طرح کا معاملہ کرنا جائز نہیں، کیونکہ خرید و فروخت کا تعلق ان معاملات سے ہے جن کو اسی وقت فائنل کرنا ضروری ہوتا ہے۔ انہیں مستقبل کی کسی تاریخ پر معلق کرنا جائز نہیں ہوتا، کیونکہ مستقبل کے لیے کسی ٹرانزیکشن کا وعدہ تو کیا جاسکتا ہے، لیکن بذات خود معاملے کو مستقبل کی کسی تاریخ پر موقوف کرنا جائز نہیں۔

حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم کا ارشاد ہے: "کسی ایسی چیز کو فروخت مت کرو، جو آپ کے پاس موجود نہیں۔" (ترمذی، ابواب البیوع، باب ماجاء فی کراھیة بیع مالیس عندك: 1/233)

ابن ماجہ کی ایک روایت میں بھی حضور اکرم صلی اللہ علیہ وسلم نے حکیم ابن حزام رضی اللہ عنہ کو ایسی چیز فروخت کرنے سے منع کیا تھا جو ان کے پاس موجود نہ ہو۔ (ابن ماجہ، کتاب التجارۃ، باب النھی عن بیع مالیس عندہ: 109)

مذکورہ بالا احادیث کی وجہ سے علامہ شامی اور علامہ کاسانی نے خرید وفروخت کے لیے اس چیز کا مملوک ہونا شرط قرار دیا ہے۔ (شامی (7/13)، (بدائع الصنائع: 6/504)

خلاصہ بحث

اوپر مذکور دو بڑی بڑی شرعی خرابیوں کی وجہ سے فیوچر ٹریڈنگ جائز نہیں۔ اس لیے ایک مسلمان تاجر ہونے کے ناطے اس سے بچنا ہمارا اسلامی فریضہ ہے۔

دستاویز نمبر 2

ہم مندرجہ ذیل باتوں پر یقین رکھتے ہیں:

☆ اس سنہری اصول پر عمل کرنا کہ دوسروں سے اسی طرح پیش آؤ کہ جس طرح تم چاہتے ہو کہ دوسرے تمہارے ساتھ پیش آئیں۔
خاندان کا اتحاد برقرار رکھو اور ایک دوسرے کی خبر گیری کرتے رہو۔

☆ دوسروں کے لیے کچھ کر گزرنے کا جذبہ اور اللہ کی زمین پر اللہ کا قانون نافذ کرنے کا جذبہ پیدا کرو۔

☆ زندگی کی نعمت سے بھرپور لطف اٹھاؤ اور اللہ کا شکر ادا کرو۔

☆ علم کی طاقت سے اپنے آپ کو مضبوط کرو۔

☆ انسانی حقوق کی پاسداری کرو۔

☆ خاندان کے اندر اور باہر اختلاف رائے کا احترام کرو۔

☆ محنت اور نظم وضبط کی اہمیت پر زور رکھو۔

☆☆

''اپنے گاہکوں کی زندگیوں کو آسان بنانا ہمارا مطمحِ نظر ہے''، یہ مقصدِ کاروبار Wawa inc نے بیان کیا۔ جو 450 سے زیادہ اسٹورز پر مشتمل ایک Family Business کا سلسلہ ہے جس کا ہیڈ کوارٹر فلاڈیلفیا میں ہے۔ Wawa inc کو اپنی اِن بنیادی اقدار (core values) پر فخر ہے۔

- لوگوں کو اہمیت دی جائے۔
- گاہکوں کو خوش رکھا جائے۔
- نئی تبدیلیاں لائی جائیں۔
- صحیح بات کی جائے۔
- چیزوں کو درست کیا جائے اور کامیابی کے جذبے سے سرشار رہا جائے۔

Wawa کی پانچویں نسل کے چیئرمین اور ریٹائرڈ چیف ایگزیکٹو آفسر رچرڈ ڈی ووڈ جونیئر کا ماننا ہے کہ ان اقدار پر ثابت قدمی سے عملدرآمد کی وجہ سے ہی کمپنی نے ترقی کی۔ اگر ان اقدار پر عمل نہ کیا جاتا تو کامیابی ممکن نہ ہوتی۔

پنسلوانیا کا ایک اور قبیلہ نما خاندانی کاروبار جو اپنی اقدار کی اہمیت کا مکمل شعور رکھتا ہے، ''ہاٹ فیلڈ'' ہے۔ یہ پنسلوانیا میں مقیم کلیمنس قبیلہ ہے۔ یہ خاندان Hatfield Quality Meats کا مالک ہے، جس کے خاندانی مالکان کی تعداد 40 سے زیادہ ہے۔

ویلیو سٹیٹمنٹ

ایک نمونہ

کلیمنس

خاندان اپنے ملازمین کے ساتھ مساویانہ سلوک کے لیے مشہور ہے۔ ان اعلیٰ اقدار پر عمل کرتے ہوئے اِس خاندان نے کچھ انتہائی مشکل فیصلے کیے جو کمپنی کی مالی حالت بہتر بنانے کے لیے ضروری تھے۔

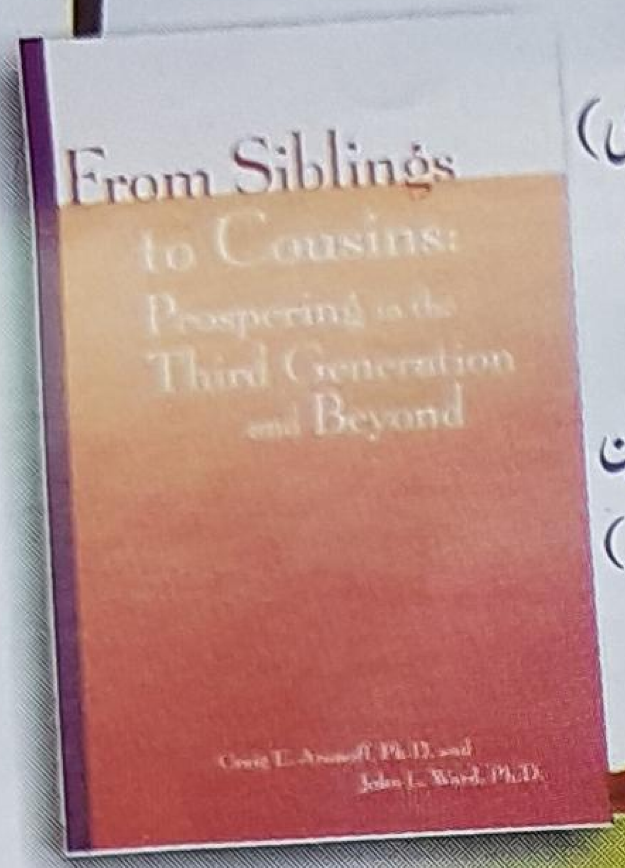
ان میں سے ایک فیصلہ دو اعلیٰ سطحی خاندانی افراد کی ملازمت سے برطرفی کا بھی تھا۔ (ممکن ہے آپ اِس بات پر حیران ہوں تاہم یہ ایک حقیقت ہے) (''خاندانی کاروبار کی اقدار: وراثت کے تسلسل اور کامیابی کی ضمانت کس طرح ممکن ہے!'' نامی کتاب کے ذریعے اس بارے میں مزید معلومات حاصل کی جا سکتی ہیں۔)

Family Values کی نشاندہی کرنے اور ان پر متفق ہونے اور ان کو ضبطِ تحریر میں لانے کا اوّلین کام کرنے کے بعد کزنز دیگر اہم اُمور پر بہتر انداز سے توجہ دے سکتے ہیں۔

''فیصلے وقت سے پہلے کرنے کی اہمیت'' اور ''بروقت فیصلے نہ کر سکنے کا دباؤ'' وقت اور نسلیں گزرنے کے ساتھ بڑھتا چلا جاتا ہے۔ ایک کنبے کی حیثیت سے کزنز کو اس بات کا جائزہ لینا چاہیے کہ اُن کے والدین اور وہ خود کون سا فیصلہ قبل از وقت کرنے میں ناکام رہے اور جو کچھ وہ نہ کر سکے وہ اُن کی آئندہ کامیابی کی راہ میں کس طور حائل ہوا۔ اب اُس کا تدارک کس طرح ممکن ہوگا۔

ماضی کا احترام کرتے ہوئے ایک خاندان کے کزنز تجدید کے جذبے کے ساتھ حال اور مستقبل کی حکمتِ عملی بناتے ہوئے جہاں ضروری محسوس کریں، خاندان اور کاروبار دونوں کے حوالے سے پرانے لائحۂ عمل میں ردّ و بدل ضرور کریں۔

کامیاب فیملی بزنس کے لیے رہنما ہدایات پر مشتمل مشہور و مقبول کتاب
"From Siblings to Cousins"
کا سلیس اردو ترجمہ



مصنفین
کریگ ای ایرونوف (پی ایچ ڈی)
جان ایل وارڈ (پی ایچ ڈی)

مترجم
جناب ریاض الدین
(ڈالر انڈسٹریز لمیٹڈ)

قسط نمبر 11

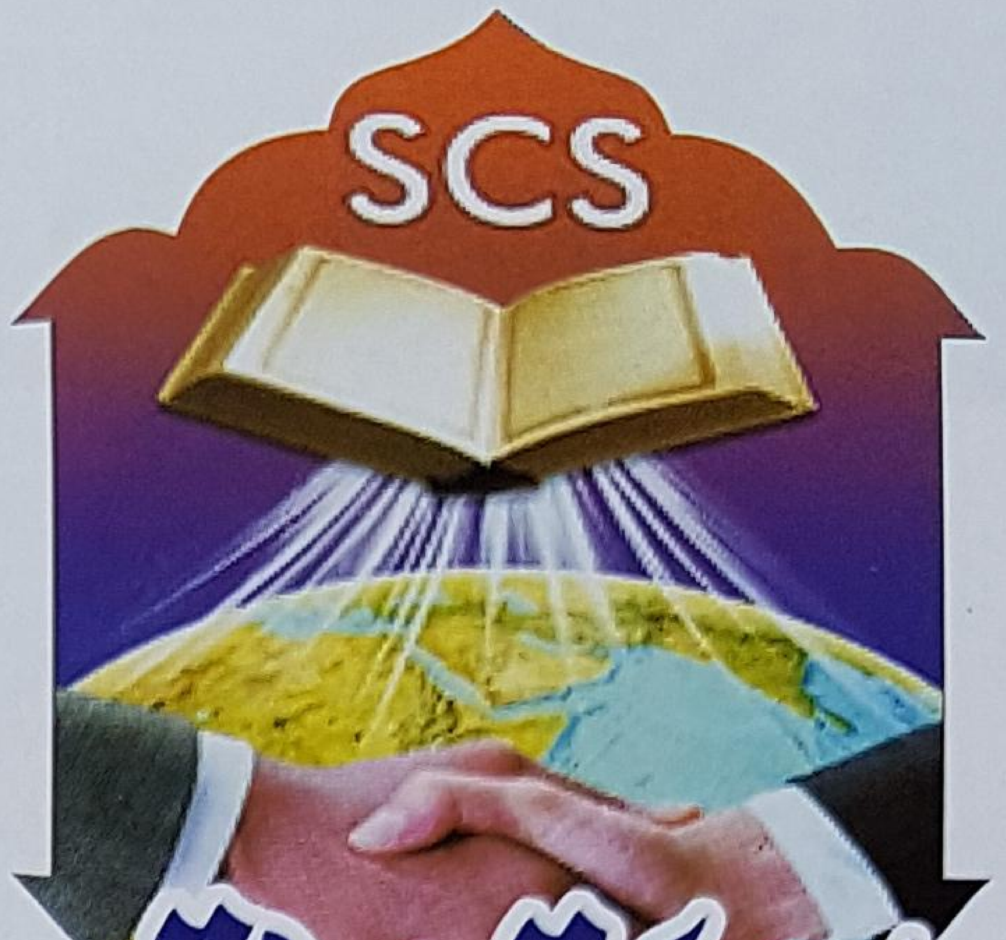
خاندانی تنظیم کے ڈھانچے کی تیاری

خاندانی کاروبار اُس وقت کامیاب ہوتے ہیں جب اُن کو چلانے کے لیے اہل انتظامیہ اور قابل و متحرک بورڈ آف ڈائریکٹرز اپنی جگہ موجود ہو۔ علاوہ ازیں تحقیق سے یہ بات بھی سامنے آتی ہے کہ Stable اور Self Initiative لینے والا خاندانی ڈھانچہ ہی اصل میں کسی خاندانی کاروبار کو طویل عرصے تک جاری رکھنے میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔

یہاں فیملی آرگنائزیشن (خاندانی تنظیم) سے ہمارا مطلب یہ ہے کہ جو ڈھانچہ اور اس کے اقدامات کا جو بھی طریقۂ کار چاہے اختیار کیا جائے، تاہم اُس کا اہم ترین مقصد خاندان کو باہمی طور پر مربوط رکھنا اور اس کے لائق افراد کی اپنے کاروبار کی طرف بھرپور توجہ رکھنا ہے۔

جب خاندان بڑا ہو جاتا ہے اور دور تک پھیل جاتا ہے اور جب کاروبار کا انحصار خاندان سے باہر کے افراد پر زیادہ ہو جاتا ہے اور اعلیٰ عہدوں پر خاندان کے ارکان کی تعداد نسبتاً کم رہ جاتی ہے تو خاندانی ڈھانچہ افراد کے درمیان باہمی ربط پیدا کرنے اور اسے قائم رکھنے میں اور بھی زیادہ اہمیت اختیار کر جاتا ہے۔ دیکھا جائے تو یہی وہ جوہر ہے جو کاروبار کے فروغ اور خاندان کے ارکان میں آپس کی قربت اور باہمی ملکیت کا احساس پیدا کرنے کے لیے ضروری ہوتا ہے۔ خاندانی تنظیم جسے Family Council کہا جاتا ہے وہ کئی اہم مقاصد پورے کرتی ہے۔

www.facebook.com/masimfarooq



آپ کے تجارتی مسائل کا شرعی حل

دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور

موٹر ریپیئرنگ میں پرانا پرزہ بغیر مالک کی اجازت کے رکھ لینا

سوال

میں ایک موٹر ریوائنڈنگ کا کاریگر ہوں۔ ہمارے پاس جب کوئی موٹر لے کر آتا ہے تو ہم اس موٹر کا جلا ہوا تار نکال کر رکھ لیتے ہیں اور گاہک کو موٹر ریپئر کر کے دیتے ہیں، ہمارا موٹر پر نیا تار، کاغذ، وارنش، کاٹن ٹیپ، سلیو اور کنکشن کے لیے ڈیڈھ سے دو فٹ تار لگتا ہے۔ اب اس پرانے تار کے بارے میں کچھ سوالات ہیں:

(1) پرانا تار رکھ کر گاہک کے ساتھ مزدوری میں گزارہ کرتے ہیں اور نئے تار کے علاوہ موٹر پر جو خرچہ آتا ہے وہ اس پرانے تار میں شمار کر لیتے ہیں، مثلاً: موٹر سائیکل پر مکمل خرچہ 1000 روپے آیا ہوا ہے، جس میں نیا تار اور باقی کاغذ، وارنس وغیرہ شامل ہے اور پرانا تار اور آدھی مزدوری لے لیتے ہیں اور گاہک پرانی تار کے بارے میں پوچھتا، بلکہ وہ مزدوری میں گزارے کا مطالبہ کرتا ہے۔

(2) پرانا تار رکھ کر گاہک سے مزدوری پوری لے لے اور نئے تار اور باقی سامان کے پیسے بھی مکمل لے لیتے ہیں۔

جواب

بعض قابل اعتماد الیکٹریشنز سے حاصل کی گئی معلومات کے مطابق یہ جلی ہوئی تار قیمتی ہوتی ہے اور آدھی قیمت میں بک جاتی ہے۔ البتہ گاہک لاعلمی کی وجہ سے جلی ہوئی تار کا مطالبہ نہیں کرتے اور اگر گاہک مطالبہ کرے تو دکاندار بہت زیادہ پس و پیش کر کے تار روکنے کی کوشش کرتے ہیں۔ لہذا الیکٹریشن کا جلی ہوئی تار مالک کی اجازت کے بغیر اپنے لیے رکھ لینا جائز نہیں۔ البتہ اگر پرانی تار کو بھی ثمن کا حصہ بنا کر مزدوری میں گاہک کے ساتھ رعایت کی جائے جیسا کہ سوال کی شق نمبر 1 میں مذکور ہے اور گاہک کے سامنے اس کی صراحت بھی کی جائے تو اس کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

اومنی اور ایزی پیسے کے مسائل

سوال

میں UBL اومنی اور ایزی پیسے کا کام کرتا ہوں جس میں منی ٹرانسفر یا یوٹیلیٹی بل جمع ہوتے، میرا سوال یہ ہے:

(1) جو بل ہم کسٹمر سے وصول کرتے ہیں اس کی آخری تاریخ اکثر 2 یا 3 دن کے بعد کی ہوتی ہے، لیکن ہم وہ بل اس دن ادا نہیں کرتے جس دن کسٹمر دے کر گیا ہوتا ہے، بلکہ اس کی آخری تاریخ کو ہی کرتے ہیں اور اس کی اسٹیمپ اسی دن کی لگا کر دیتے ہیں جس دن وصول کرتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ بینک ٹائم 5 بجے تک ہوتا ہے اور ہم دکان پر بل 10 بجے تک وصول کرتے ہیں جس میں زیادہ بل اسی دن یعنی آخری تاریخ کے ہوتے ہیں تو ہم بعد والی تاریخ کی بل کا کیش استعمال کرتے ہیں اور جب ان کی آخری تاریخ آتی ہے تو وہ ادا کر دیتے ہیں۔

◈ کیا ہم اس طرح سے کسی کا کیش استعمال کر سکتے ہیں؟ اور اگر ہم بل آخری تاریخ کو بھی ادا نہ کریں، بلکہ ایک ہفتے تک ہم اس کا کیش استعمال کریں اور ایک ہفتے بعد لیٹ فیس کے ساتھ ادا کر دیں جس کی لیٹ فیس ہمارے ذمے ہوں گی، کیا اس طرح کرنا صحیح ہے؟

(2) ہم جو UBL اومنی سے یا ایزی پیسے منی ٹرانسفر کرتے ہیں، اس پر رقم کے حساب سے کمیشن ملتی ہے یعنی رقم 10000 ہے تو اس کی کمیشن ہم گاہک سے 360 روپے لیتے ہیں، جس میں ٹوٹل 6 حصے ہوتے ہیں: ایک حصہ پیسے بھیجنے والے ایجنٹ کا اور ایک حصہ پیسے وصول کرنے والے ایجنٹ کا ہوتا ہے اور باقی کے 4 حصے اومنی یا ایزی پیسے کے ہوتے ہیں۔ اس طرح ایک ایجنٹ کا کمیشن 60 روپے ہوتے ہیں اور دوسرے ایجنٹ کا بھی 60، باقی 240 UBL اومنی یا ایزی پیسے کے ہوتے ہیں۔

جواب

(1) سوال میں ذکر کردہ صورت میں گاہک کے پیسے بل کی ادائیگی سے پہلے دکاندار کے لیے استعمال کرنے کی گنجائش ہے، کیونکہ UBL اومنی والے جس کمپنی میں لوگوں کے بل جمع کرواتے ہیں، اس کمپنی کے وکیل بالقبض ہوتے ہیں، گاہک کا پیسہ ان کے ہاتھ میں کمپنی کی امانت ہوتا ہے، اور امانت میں مالک کی اجازت کے بغیر تصرف کرنا جائز نہیں۔ البتہ اگر یہ تصرف کمپنی کے علم میں ہو اور ان کو کوئی اعتراض بھی نہ ہو تو کمپنی کی طرف سے دلالۃً اجازت ہونے کی بنا پر استعمال کرنے کی گنجائش معلوم ہوتی ہے۔

◈ ایسا کرنا کمپنی کی اجازت سے بھی درست نہیں۔ لیٹ فیس لگانا، بلا مجبوری اس کے معاہدے میں داخل ہونا یا اس کی ادائیگی سب ناجائز ہے۔

(2) مذکورہ طریقے کمیشن وصول کرنا جائز ہے، کیونکہ دکاندار یعنی بھیجنے والا کمپنی کا اجیر ہوتا ہے، وہ 60 روپے کمپنی سے اپنی خدمات کی اجرت وصول کر رہا ہے، جس کے جواز میں شبہ نہیں، اسی طرح دوسرا دکاندار یعنی وصول کرنے والا بھی کمپنی کا اجیر ہوتا ہے اور وہ بھی 60 روپے اپنی خدمات کی اجرت وصول کر رہا ہے، جو جائز ہے اور بقایا اجرت یعنی 260 روپے کمپنی کو مل جاتے ہیں۔

SCS سے شرعی رہنمائی کے لیے:
ask@scsguide.com
0321-2000691
0323-2000247

www.facebook.com/masimfarooq

قرض لوٹانے کا عزم کیجیے

بنی اسرائیل کے ایک شخص نے کسی دوسرے آدمی سے ایک ہزار دینار ادھار مانگے۔ اس نے کہا: ’’گواہ لاؤ۔‘‘ اس نے جواب دیا: ’’اللہ کی گواہی کافی ہے۔‘‘ کہا: ’’ضمانت لاؤ۔‘‘ جواب دیا: ’’اللہ کی ضمانت کافی ہے۔‘‘ کہا: ’’تو نے سچ کہا۔‘‘ ان دونوں کے درمیان ادائیگی کی میعاد مقرر ہوگئی اور اس نے اسے ایک ہزار دینار گن دیے۔ یہ پیسے لے کر اپنے کام کے سلسلے میں چلا گیا۔ جب میعاد پوری ہونے کو آئی تو یہ سمندر کے قریب آیا کہ کوئی جہاز کشتی ملے تو اس میں بیٹھ کر رقم ادا کر آؤں، لیکن کوئی جہاز نہ ملا۔ جب اس نے سمجھا کہ وہ وقت پر نہیں پہنچ سکتا تو ایک لکڑی لی، اسے بیچ سے کھوکھلا کیا اور اس میں ایک ہزار دینار اور ایک پرچہ بھی رکھ دیا، پھر اس کے منہ کو بند کردیا اور اللہ سے دعا کی: ’’اے پروردگار! تجھے خوب علم ہے کہ میں نے فلاں شخص سے ایک ہزار دینار قرض لیے تھے، اس نے مجھ سے ضمانت طلب کی، میں نے تجھے ضامن بنایا اور وہ اس پر خوش ہوگیا۔ اس نے گواہ مانگا، میں نے گواہ بھی تجھے بنایا، وہ اس پر بھی خوش ہوگیا۔ مقررہ وقت آن پہنچا ہے کہ اپنا قرض ادا کر آؤں، لیکن کوئی کشتی نہیں ملی، اب میں اس رقم کو تجھے سونپتا ہوں اور سمندر میں ڈال دیتا ہوں اور دعا کرتا ہوں کہ تو یہ رقم اسے پہنچا دے۔‘‘ پھر اس لکڑی کو سمندر کے حوالے کیا اور خود چلا گیا۔

دوسری طرف قرض خواہ نے دیکھا کہ وقت پورا ہوگیا اور آج اسے آجانا چاہیے تھا۔ وہ بھی دریا کے کنارے آن کھڑا ہوا کہ وہ آئے گا اور میری رقم مجھے واپس لوٹا دے گا یا کسی کے ہاتھ بھجوائے گا، مگر جب شام ہونے کو آئی اور کوئی کشتی اس کی طرف سے نہیں آئی تو یہ واپس لوٹا۔ کنارے پر ایک لکڑی دیکھی تو یہ سمجھ کر کہ خالی ہاتھ تو جا ہی رہا ہوں، اس لکڑی کو بھی لے چلوں۔ پھاڑ کر سکھا لوں گا اور پھر جلانے کے کام آئے گی۔ گھر پہنچ کر جب وہ اسے چیرتا ہے تو کھنا کھن بجتی ہوئی اشرفیاں نکلتی ہیں۔ گنتا ہے تو پوری ایک ہزار۔ وہیں پرچے پر نظر پڑتی ہے۔ اسے بھی اٹھا کر پڑھ لیتا ہے۔ پھر ایک دن وہی شخص آتا ہے اور ایک ہزار دینار پیش کرکے کہتا ہے: ’’یہ لیجیے آپ کی رقم، معاف کیجیے گا میں نے ہر چند کوشش کی کہ وعدہ خلافی نہ ہو، لیکن کشتی کے نہ ملنے کی وجہ سے مجبور ہوگیا اور دیر لگ گئی۔ آج کشتی ملی، آپ کی رقم لے کر حاضر ہوا ہوں۔‘‘ اس نے پوچھا: ’’کیا میری رقم آپ نے بھجوائی بھی تھی؟‘‘ اس نے کہا: ’’میں کہہ چکا ہوں کہ مجھے کشتی نہ ملی تھی۔‘‘ اس نے کہا: ’’آپ اپنی رقم لے کر خوش ہوکر چلے جائیں، آپ نے جو رقم لکڑی میں ڈال کر اسے اللہ پر توکل کرتے ہوئے سمندر میں ڈالا تھا، اسے اللہ نے مجھ تک پہنچا دیا اور میں نے اپنی رقم پوری وصول کرلی۔‘‘ (مسند امام احمد بن حنبلؒ)

اگر ہم قرض لوٹانے کا عزم کرلیں تو اللہ تعالیٰ بھی اس کے لیے سازگار حالات پیدا فرمادیں گے اور ہم بآسانی قرض سے سبکدوش ہوسکیں گے۔

تین لفظی ماٹو

فیصلہ نہ کرسکنے کی کیفیت سے بچنے کے لیے تین لفظی ماٹو اپنائیں: آئیڈیا، عمل درآمد اور مقصد۔

وال مارٹ کا بانی سام والٹن یہی طرزِ عمل اپناتا تھا۔ وہ مسلسل اپنے لوگوں سے کہتا تھا کہ نئے آئیڈیاز کو آزمائیں، انہیں محض ذہن میں نہ رکھیں۔ اپنے آپ کو کچھ کرتے رہنے میں مصروف رکھیں اور پھر ضرورت کے مطابق مقصد میں ردّ و بدل کرتے رہا کریں۔

احساسِ ذمہ داری

آئسا ڈور شاپ کمپنی کا صدر اور چیئرمین ٹورنٹو ہوٹل میں ایک شخص کے بریف کیس چھوڑ جانے کی کہانی بہت فخر سے سناتا ہے کہ اس آدمی نے واشنگٹن سے فون کیا اور کہا کہ بریف کیس میں اس کی بہت اہم دستاویزات ہیں جو اس کو آنے والی میٹنگ میں لازمی چاہییں۔ جب سروس بوائے سے اس بیگ کے بارے میں پوچھنے کے لیے بلایا گیا تو پتا چلا کہ وہ خود اپنے ذاتی خرچ پر واشنگٹن روانہ ہوچکا ہے، تاکہ ذاتی طور پر وہ بیگ اس کے مالک تک پہنچا دے۔ سروس بوائے نے اس غلطی کے لیے خود کو ذمہ دار سمجھا کہ اس شخص کا سامان ٹیکسی میں رکھتے وقت وہ بریف کیس رکھنا بھول گیا تھا۔

جب تک ہم لوگ انفرادی طور پر اپنی ذمہ داریوں کا احساس نہیں کریں گے، ہماری کمپنی اور ملک ترقی نہیں کرسکتا۔

سیکھنے کا عمل انسان کی موت تک جاری رہتا ہے، تعلیم کا مطلب یہ ہے کہ نئی اور مفید باتوں کو سیکھا جائے اور بری اور بے فائدہ باتوں کو بھلا دیا جائے

www.facebook.com/masimfarooq

بااعتماد گفتگو کے طریقے

انسان اپنی زبان کا غلام ہوتا ہے۔ زبان سے نکلے الفاظ انسان کی قدر و قیمت اور عزت و مرتبت کا فیصلہ کرتے ہیں۔ صحابہ کرامؓ نے حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم کا طریقہ گفتگو بھی نقل فرمایا ہے۔ جب آپ صلی اللہ علیہ وسلم گفتگو فرماتے تو ہر ہر لفظ واضح، دوٹوک اور بااعتماد ہوتا تھا۔ آیئے! دیکھتے ہیں کہ ہم کیسے ایسی گفتگو کر سکتے ہیں:

1. پورے اعتماد اور وقار سے کھڑے ہوں
2. جس موضوع پر گفتگو ہو، اس پر بھرپور دسترس حاصل کریں
3. حکمت اور بصیرت سے موضوع گفتگو اس طرف پھیر دیں، جس موضوع پر آپ کو بھرپور معلومات ہوں
4. گفتگو ٹھہر ٹھہر کر کریں، جلدی کی کوشش نہ کریں، باڈی لینگویج کا استعمال کریں
5. پُرامید رہیں اور مثبت بات کریں
6. جگہ اور افراد کے اعتبار سے آواز کو مناسب انداز میں بلند کریں
7. صرف سناتے نہ رہیں، اچھے سننے والے بھی بنیں
8. ہیجان انگیزی سے پرہیز کریں، اندیشوں کو دوران گفتگو قریب نہ پھٹکنے دیں
9. گفتگو سے قبل گہرا سانس لیں، سانسوں کو ترتیب دے لیں
10. آنکھوں کے ملاپ اور چہرے کا تاثر بہتر بنانے کی مشق کرتے رہیں

www.facebook.com/masimfarooq

آئیڈیا مین اور ڈیٹیل مین

دو بھائی جنہوں نے دنیا کی سب سے بڑی آئل فیلڈ سروسز کمپنی ''شلوم برگر'' کی بنیاد رکھی

انعام اللہ بھکروی

کونارڈ اور مارسل دونوں حقیقی بھائی ہیں، جو فرانس سے تعلق رکھتے ہیں۔ کونارڈ (Conard) ایک ماہر طبیعیات (Physicist) اور مارسل (Marcel) ایک انجینئر ہے۔ ان دونوں بھائیوں نے مل کر اپنی فیملی کے نام پر کمپنی شلوم برگر (Schlumberger) کی بنیاد رکھی۔ یہ دنیا کی سب سے بڑی آئل فیلڈ سروسز کمپنی ہے۔ یہ 85 ممالک میں سروس فراہم کر رہی ہے اور اس کے ملازمین کی تعداد ایک لاکھ ہے، جو 140 سے زائد شہریت سے تعلق رکھتے ہیں۔

ان دونوں بھائیوں کی جوڑی بہت جچتی تھی، بہت سارے والدین ان کے پیار اور اتفاق پر رشک کیا کرتے تھے کہ کاش! ہمارے بچوں میں بھی ایسا پیار اور محبت ہوتی۔

ان دونوں کا باہمی تعلق ان کے والدین کے لیے طرۂ امتیاز بن چکا تھا۔ جب یہ دونوں اسکول جاتے تو نمایاں اور منفرد نظر آتے۔ یہ تو ان کے بچپن کی کہانی تھی، لیکن لوگوں کو معلوم نہیں تھا کہ یہ آگے چل کر بھی ایک ساتھ رہیں گے اور دونوں مل کر ایک ایسا کام کریں گے، جو ان کے خاندان کی شہرت کا ذریعہ بن جائے گا۔ عام طور پر مشاہدہ ہے کہ بچپن میں بہن بھائی ایک پلیٹ میں کھاتے ہیں۔ ایک چاردیواری میں رہتے ہیں، لیکن بڑا ہونے کے بعد وہ علیحدہ ہو جاتے ہیں۔ کبھی آپس کی نفرتیں ان کے درمیان جدائی کی لکیر کھینچ دیتی ہیں اور کبھی معاشی حالات کسی کو ایسی جگہ پہنچا دیتے ہیں کہ وہ خاندان سے کوسوں دور آ کر رہنے لگتا ہے، لیکن ان دونوں بھائیوں کے اتفاق و اتحاد نے حالات کو ان کی طرف رخ نہیں کرنے دیا۔

کونارڈ اور مارسل دونوں شلوم برگر برادران کے نام سے مشہور ہو چکے تھے۔ ان کا والد اپنے بیٹوں کی بہت اچھے انداز میں تربیت کر رہا تھا، وہ ان کے تعلیمی کیریئر سے پوری طرح باخبر تھا۔ وہ اپنے بیٹوں کے ذہنی رجحان کو مکمل طور پر جانچ رہا تھا کہ اس کے بچوں کی ترجیح کیا ہے؟ وہ مستقبل میں کس میدان کے شہسوار بن سکتے ہیں؟

یہاں پر والدین غفلت اور سستی کا مظاہرہ کرتے ہیں کہ ہمارے بچے کس قسم کے کام کو پسند کرتے ہیں اور کس چیز کو ناپسند جانتے ہیں؟ اور پھر اپنے بچوں کی رہنمائی سے بھی پہلو تہی کرتے ہیں۔ جب ان کے بچوں کا مستقبل خراب ہو جاتا ہے، پھر گلہ شکوہ کی پٹاری لیے پھرتے ہیں کہ بچے ہمارے ہاتھوں سے نکل چکے ہیں۔ بہرحال! جب شلوم برگر برادران ابتدائی تعلیم مکمل کر چکے تو ان کے والد نے ان کو سائنسی تعلیم حاصل کرنے پر لگا دیا، کیونکہ یہ وقت کی اہم ضرورت بن چکی تھی۔

کونارڈ تیز، شوخ اور نظریاتی ذہن کا مالک تھا، اسے ''آئیڈیا مین'' کہا جاتا تھا، جو فزکس کے لے بالکل موزوں تھا، اس نے اپنے والد کی خواہش کے مطابق 1900ء میں Ecole پولی ٹیکنیک سے فزکس کی ڈگری حاصل کی، جبکہ

دوسرا بھائی مارسل ایک تنظیمی ذہن اور غور و خوض کرنے والا لڑکا تھا، اسے ''ڈیٹیل مین'' سمجھا جاتا تھا، یہ انجینئرنگ کے لیے مناسب تھا۔ اس نے 1907ء میں پیرس سے Ecole سنٹرل سے انجینئرنگ میں ڈگری حاصل کی۔

کونارڈ نے 1911ء میں سے 1914ء کے درمیانی عرصے میں ایک طریق کار پر کام کرتا رہا کہ وہ ایسی نمکیات تلاش کر لے جو بجلی کا کرنٹ گزرنے میں معاون ثابت ہو۔ اس کے علاوہ اس نے ایک نقشہ اور پیمانہ بنانے پر کام کیا، جس کے ذریعے زیرزمین صورت حال جان کر معدنیات وغیرہ کے ذخیرے دریافت کر سکے۔

دوسری طرف اس کا چھوٹا بھائی مارسل نے ''جغرافیکل سروسز'' مہیا کرنے والی ایک کمپنی شروع کر رکھی تھی۔ کونارڈ نے پہلی جنگ عظیم میں حصہ لیا۔ اس سے واپس لوٹنے کے بعد مارسل کے ساتھ مل کر کام کرنے لگا۔ ان دو بھائیوں کے پاس بڑی رقم نہیں تھی کہ وہ کوئی بڑا بزنس شروع کر پاتے، لیکن ان کا والد پاؤل ان کی پارٹنرشپ سے متاثر ہوئے بغیر نہ رہ سکا۔ اس نے بزنس شروع کرنے کے لیے اپنے بیٹوں کو سرمایہ مہیا کیا۔ پھر ان دونوں بھائیوں نے 1923ء میں متعدد ممالک کے جغرافیائی سروے کیے۔ رومانیہ میں ایک معدنیتیل کا ذخیرہ دریافت کیا۔ ان کے اس سروے کو دنیا کا سب سے بڑا اسکیل پٹرولیم سروے کا نام ملا۔

1927ء میں ہنری جارج ڈول بھی ان دونوں بھائیوں کی تجارتی ناؤ میں سوار ہو گیا۔ یہ ایک ''وائر لائن الیکٹرک لاگ'' چلا رہا تھا۔ شلوم برگر برادران نے اس تکنیک کو الیکٹرکل سروے کا نام دیا۔ آئل فیلڈ کے مالکان ان کی کمپنی سے کنٹریکٹ پر دستخط کرنے لگے کہ وہ ''آئل ویل لاگنگ'' کے ذریعے کام کریں، یہ تاریخ کا پہلا ''LoggingWell'' تھا۔ اس سے تیل کے نئے نئے خزانے تلاش کیے جاتے تھے۔ روز بروز ان کی پروڈکٹ کی مانگ بڑھتی جا رہی تھی۔ ایکواڈور، انڈیا، سویت یونین، ارجنٹینا، وینزویلا اور یو ایس تک کے ممالک ان سے خدمات لینے لگے۔ اس طرح ان کا بزنس بڑھتے بڑھتے ایک ملٹی نیشنل کمپنی کی صورت اختیار کر گیا۔

اگر آپ بزنس میں ترقی کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ کے شعبے پر خوب توجہ دینا ہو گی۔ ان دونوں بھائیوں نے ریسرچ کے ذریعے دنیا بھر کے ممالک کو اپنا محتاج بنا لیا۔ اگر ہم اپنے ملک کو ترقی یافتہ بنانا چاہتے ہیں تو ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ پر فوکس کریں۔ یہاں کی مٹی ابھی بانجھ نہیں ہوئی کہ ہم ہر چیز کے لیے دوسرے ممالک کی طرف دیکھتے پھرتے ہیں۔